麦加◎主编

View

心理医生不传之秘的观人术

XINLI YISHENG BUCHUANZHIMI DE GUANRENSHU

百花洲文艺出版社
BAIHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

View

观人术

心理医生不传之秘的

XINLI YISHENG BUCHUANZHIMI DE GUANRENSHU

百花洲文艺出版社
BAIHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

前言

伊索寓言中有一则这样的故事——

有天早上，饥饿的狼听到女人责骂孩子的声音：“你再不停止哭泣的话，我就把你丢给狼吃哦！”听到这番话，狼很高兴地等待着。但是到了傍晚时，原先责骂孩子的女人，却传出哄孩子的声音：“如果狼来的话，我就把狼杀死！”狼饿着肚子，心怀怨恨地说道：“人类说是一回事，做是一回事！真是不能听他们的。”最后愤愤地离去。

也许这只是一个单纯的笑话，但是请



你回头想想，有时你对上司的“我对你有很大的期望哦！”或者是异性所说的一句“喜欢”，到底是客套话还是真心话，当时根本无法了解。有没有因此而遭遇失败的经验呢?

在我们的社会中，人与人之间的交往常常会将真心话和客套话分别使用。虽然尊重客套话，但是却要推测对方的真心及隐藏的性格。

最麻烦的就是，每一个人或多或少都会有一些复杂的性格。

我们经常会说“那个人很认真”、“那个人太神经质了”等等。但是看似认真，事实上也会有不负责的一面；看似神经质，但是却也有豪爽的一面。换句话说，我们所了解的只是某个人的其中一面而已！

所有人的性格会因判断者的看法以及与对方的关系而有所不同。对交往中的男性特别温柔、顺从的女性，却可能是公司同事认为爱嫉妒、任性的人。像这样的例子还真是屡见不鲜。

也就是说，在我们的深层心理有一种压抑的欲望，

因此会用“说谎”、“说出违背真心的话”、“不知道为什么总是非常讨厌某个人”的各种方式表现出来。

所以在人际关系中，要能够完全了解对方的内心深处，来预测他的行动，的确是很困难的。

不过实际上，还是会在某处表现出隐藏的真心。例如人在说谎的时候害怕会被对方识破的心理，可能会表现在他的动作、视线以及不经意说出的话语上，如果能够发现这些信息，不仅能够了解对方的深层心理，甚至连他的性格都能够了解。

看穿对方真心的能力，可以使你的事业、爱情、家庭及人际关系更加顺畅，它也是人们除了专业之外最强大的武器。

本书就以性格及深层心理为主，简单整理叙述各种如何“看穿对方真心的方法”。也许它涵盖的还不是百分之百，但你如果熟读了书中的每个篇章，在你的处世生活中，绝对足够了。

身体语言或是说话的方式、喜好等都是能够让我们深入了解性格的方法，男人与女人的深层心理，利用类

型的心理分析及无意识构造一些小小的心理测验，从所有的角度尝试探讨。

此外，要了解人心，首先必须要深入了解自己。

自己真正的性格是什么呢？别人如何看待自己？自己的魅力在何处呢？该如何活用自己的优、缺点呢？了解他人的心理，并且客观地与自己对照，就能够发现以往从未察觉到的另一个自己。

目录 CONTENTS

第一章　从不经意的动作就可以看穿对方

——如果出现这样的举止，表示心意已决！

第三章　到底对方对你的要求是什么？

——“如何诱导心理？”关键在于潜在欲望！

第四章　“无意识”的动作也是可以操作的！

——这么做就能使不好的关系逆转

第五章　了解“自己的真心”是很重要的课题

——满足“以往没有满足的事物”



第一章 从不经意的动作就可以看穿对方

——如果出现这样的举止，表示心意已决！



答案是“YES”还是“NO”呢？

——谈话对象内心的答案是什么？



这个动作之前，到底发生了什么事情？

身为业务员的你，想要找寻购买你公司商品的客户，正在进行访谈。当你摊开目录热心说明时，对方三人各自做出以下动作：

A——斜着上身坐着……

B——用手指摸摸鼻子……

C——不停地眨眼……

这个访谈能够顺利进行吗？

对方所表现的动作全都表示了“NO”的信息。



A将一边的肩朝向上方倾斜的姿势，就表示拒绝。B用手指摸摸鼻子，表示他不接受你所说的话。如果手指抵住鼻子的侧面，就表示“怀疑”。不断地摩擦鼻子就表示出“拒绝”。如果手指抵住鼻子的下方，就表示出“不快感”。C则是不停地眨眼，也是一种意味着拒绝的动作。C在性格上可能是比较胆小或是害怕对方，因此无法正视对方，但是又没有办法将视线移开，为了逃避这种窘境，只好眨眼。

所以，即使你持续热心地说明，恐怕也没有办法签下合同。表现“拒绝”的动作还有——

1.上身离对方很远……

2.显得焦躁不安（不耐烦的样子）……

3.脸稍微看着上面说话……

身为业务员的你，一定要记住这些动作。等你培养了能够利用动作看穿对方的“NO”的信息技巧时，就可以避免在商谈时浪费时间或精力，把能量转向其他人身上或下一个顾客，也许更能获取成果。在进行一般交涉、说服，或者是与异性交往时，这些观察对你也一定

会有很大的帮助。

 对方心里犹豫时的信息？

人的举止或动作看似若无其事，但是事实上却有很大的信息存在。例如，你在和别人说话的时候，也许不经意说溜了嘴，在中途察觉到这一点时，应该会做出以下的反应吧！

1.在说话中途，停了下来……

2.脸上露出“糟糕了”的表情，用手捂住嘴巴……

3.观察对方的脸色，看对方是否察觉到了……

4.若无其事地岔开话题……

如果是观察力强的对手，就能够了解你的言行变化，也许会催促你继续说下去。而你若是觉得如果说到最后恐怕就麻烦了，可能只是闭口不语或是微笑。但是不论怎么说，你动摇的心已经表现出来，甚至对方早已经识破了。

像这种“非语言沟通”共分为视觉、听觉、触觉、嗅觉四种。最重要的就是视觉的沟通，表情或举止、身



体的动作等都是。例如：

1.不停地看手表——可能觉得你的话题无聊，或是他脑海中正在想着别的事情。

2.手指头不断地玩弄耳际的头发——怀疑对方所说的话。

此外，意味着对方的深层心理发出的某种信息时，会有以下的举止：

3.原先一直以轻松姿势坐着的人，突然改变坐姿，变得一本正经。

4.原本浮现普通表情的人，突然紧闭嘴唇。

这种潜意识的“拒绝”信息有很多，因此只要仔细观察，就可以了解对方的真实心意。

从NO转换为YES之际的心情

为了业务的需要，头一次到某家公司去拜访。这时坐在椅子上听你说明的四位负责人的姿势各有不同：

A——浅坐在椅子上，弓着背……

B——整个身体感觉有点僵硬，没什么动作……

C——深深地埋在椅子里，脸上露出笑容，不断地点点头或随声附和……

D——常常会做耸肩的姿势……

那么，这四个人当中，对你表现出防卫心理的是谁呢?

C对你的话感兴趣，他还想要更深入的听一听。

但是，另外三个人却表现出防卫的心理。

A不知道是怀疑你还是害怕你，总之，对你会产生一种精神的劣势；B则表现出强烈的不安；而D的耸肩姿势则表示不快、困惑、疑惑的防卫心理。

一般而言，越是浅坐在椅子前方的人，表示对于对方的警戒心越强。

像这种紧张感强烈、随时都可能展现行动的状态，在心理学上称为“觉醒度”较高。

人类在站着的时候比坐着的时候动作更多。即使是坐着，如果不是在家吃晚餐，或是悠闲看电视等放松状态中，有很多坐姿都是立刻能够转换成站起来的姿势。

例如，上司与部下对坐的光景。上司伸直脚，两手



肘交叠，靠在椅背上，展现出优势的立场，而部下则浅坐在椅子上，身体稍微前倾。

如果地点从办公室移到酒吧的话，两个人的动作又形成了对照。部下为了拿打火机为上司点烟，或者是当酒杯空的时候为上司倒酒，因此会注意到一些细节，没有办法悠闲地坐着。为了能够迅速展现行动，当然必须要采取浅坐的姿势。

推销员和想要争取的客户谈话时，也是同样的情形。一边聊天，同时找出可以推销的线索，若无其事地问出对方的事情时，会浅坐在椅子上。听对方说话时，也会摆出随时都可以拿出必要文件（产品简介）的姿势。这种“好像探出身子似的聆听”的表现，就显示出对方在坐姿上出现的“觉醒度”。

但是不论是谁，在经过一段时间后，紧张感就会放松，觉醒度会降低，到后来就会深坐在椅子上，或者是伸直双脚，变成了没有办法立刻站起来的状态，这时就会表现出“真心”。

只要看“坐姿”，就可以知道对方有一种想要说

YES的心情，或是想要说NO的心情，并了解其心情会产生何种变化。此外，坐的方式也诉说了许多语言无法表达出来的意思。如果是采取立刻就可以站起来的坐姿，除表示觉醒度很高以外，还有：

1.对对方不感兴趣

2.不把对方看在眼里

对方的肢体语言，是表现了这种意思。

有的人虽然交往亲密，但是随时保持浅坐的姿势。这些人可能是害怕寂寞，或是比一般人更为神经质。希望在精神上比对方更占优势。

相反的，深坐在椅子上的人，是有自信的人，而且能够贯彻信念，或是希望在精神上比对方更占优势。

 “脚”能够传达拒绝

在公司开会，你注意到四位人员的脚具有以下的特征：

A——脚张开坐着……

B——一脚弯曲，另外一只脚伸直……

C——双脚不断地交叠互换……

D——有时候脚会小幅度地抖动……

这时你认为在心理上容易接受你意见的人是谁呢?

对你敞开心扉的是A。脚张开坐着表示好感。也就是说，在你说话结束的时候，应该会有“YES”等着你。

相反的，男性如果双脚并拢坐着，表示拒绝。像B这样的姿势，是不在乎的意思，也是表示“NO”的意思。

C只想赶紧离开现场，可能脑中有其他的事情占据着，他坐在那儿，只是不得不来这儿见你罢了。

D就是所谓的“抖脚”，也就是说心里出现了不安与焦躁感的动作。

就精神医学方面而言，也可以加以说明。

身体的一部分反复承受小刺激时，透过中枢神经会传达到脑神经，结果就会出现缓和紧张感的效果。换言之，为了从强烈的紧张感中解放出来，活动身体能够分散能量。

那么为什么只会出现在脚，不会出现在其他部分呢？因为脚，尤其是脚趾是最不明显的地方。一般而

言，心情忧郁的时候，脸和手的动作较少，而脚的动作较多。在表现愤怒或攻击时，手和脸的动作较多，而脚的动作较少。这是经过研究结果得知的事实。

此外，“抖脚”也包含了拒绝对方的意思。

美国心理学家洛巴特·索马的实验显示，当对方超出一定的范围，侵入自己的心中时，人类会加以拒绝的第一阶段就是脚趾会不断地开始踢，是一种焦躁的表现，传达出“请停止吧！”的信息。

如果和你说话的时候，对方的脚尖开始拍地，你最好赶紧换个话题。

以前有句话说“看人先看他穿的鞋子”。像饭店的服务人员判断客人的时候，线索就是客人所穿的鞋子。穿着名牌的服饰、开着高级的车子，但是如果鞋子有点脏，或是随便搭配鞋子，表示这个人不是真正的有钱人。

相反的，就算服装穿得不是很高级，但是却在鞋子上花很多的钱，表示这个人生活得很好，而且是值得信赖的人。俗话说“藏头不藏尾”，的确是能够看穿真心



的方法。

但是能够看穿人的不只是鞋子而已，在鞋子里面的脚的动作，也是表现出个人感情及欲望的重点。这一点稍后还会为各位详细解说。



真的是“喜欢”还是“讨厌”呢?

——他（她）对你的心意如何?

个性相合的人观点也会一致的心理

头一次约会的场面。不知道对方是否对自己有好感的你，和对方交谈，想要掌握他（她）的心理。对你所提出的话题，对方眼睛的表情有以下的表示：

A——视线稍微向下，与你眼光相遇时立刻移开

B——抬眼看着你

C——视线偶尔相遇

D——眼神左右飘忽不定，不让视线相遇

那么，对方对你抱持好感的是哪一种情况呢?



A表示对方在和你说话的时候，有紧张感。

B表示对方对你有尊敬的念头，或是想要撒娇的信息。

C表示对方对你有好感。

D表示对方拒绝你。

我们视线的位置，大致可分为三种：

1.俯瞰的视线

2.水平的视线

3.向上也就是抬眼的视线

基于其中的任何一种视线，就可以了解到对方心理状态，以及对你的好恶感。当然，这里所说的视线位置，并不是指身材高矮等物理的意义，而是指视线所表现出来的特征。

1.俯瞰的视线，表示出自己要比对方占优势的心理状态。例如，上司对部下说话的时候，何者的视线会朝向下方呢？当然是上司。为了要对部下保持威严，因此会表现出这种视线。像父母对子女、老师对学生一样，即是想要成为领导的人支配对方的视线。

2.水平的视线是对于朋友与同事，也就是对于与自己关系相对等的人所表现出来的视线。

3.抬眼的视线则是对对方而言，自己是处于被动的心理状态。可能是表现出想要依赖或撒娇的心情。部下对上司、子女对父母的关系，就会出现这种视线。

所以，由视线的位置就可以知道，对方到底对你有些什么样的看法。

“喜欢”会产生意想不到的行为

在某家餐厅的光景。

坐在A桌面对面谈话的一对情侣，男性和女性都喝着咖啡，而女性用手拨弄头发时，男性也同样地用手拨弄头发，当一人脚交叠时，另外一人的脚也会交叠，也就是说，会在无意识中做着同样的举止和动作。

而B桌的情侣，则是面对在那儿指手画脚说话的对象时，另外一个人则会把整个身子靠在椅背上，或是手臂交叠，一动也不动。

你对于这两组情侣，有什么样的看法呢?

不由分说，当然是A桌情侣的相合性较好。

和亲密的人或是感觉相合的人说话时，不必特别下意识这么做，就会不经意地产生同样的动作，也就是说，和亲密的人的举止动作一致。美国的动物学学家艾德蒙·莫里斯将其称为“姿势回响”。

一般而言，恋人或朋友是以对等的关系互相交往的。两人相对采取同样的姿势，也就是在无意识当中发出“你和我是一样”的信息。

而B桌的两人关系就不太好了。

虽然一方热情地说话，但是另一方的身体却一动也不动，也不插嘴说话，似乎根本不想和对方在一起似的，根本没有出现姿势回响。B桌的情形似乎表现出——“我已经不想听了，真烦”的意思。手臂交叠表示封闭的心灵。在自己面前竖立一道墙壁，不让别人侵入自己的领域。也就是保护自己、拒绝别人的姿势。

只要看谈话时的姿势，就可以了解好恶关系。

类似“姿势回响”现象就是“相互的同调行动”。

如果一方回应另一方的举止或动作，两人就会偶尔

出现同样的姿势或动作，即使是初次见面的人，经过实验证明，不光是姿势或动作，连说话的速度或声音的高低、强弱、取得间隔的方式等形态都非常类似。

经常听人说："和老烟枪说话的时候，连自己抽烟的根数都变多了。"也就是说，形成一种"跟随、被跟随"的同调行动。

让几位被实验者一一和初次见面的A说话，同时指示A在听被实验者说话的时候，要模仿他们的举止或动作，然后进行询问对A的印象的实验。结果几乎所有的人都对于A有好感。

在两人没有办法继续交谈的约会时，可以反复说他（她）说过的话，或是做同样的姿势也无妨，两人之间就会产生出一种很好的气氛，从"不关心"变成"喜欢"。和很难应付的人说话的时候，或者是必须勉勉强强和上司一起参加酒席的时候，也可以利用这个方法。



如果是恋人的话，会以"画圆"的方式靠近！

因为公司旅游而坐在车上的四人座位上，男女同事

好像情侣般面对面热热闹闹地谈话，而你若无其事地看着这一切……这时，你突然发现了一件事情——

A组会互相探出身子，脚接近，两人身体好像在画圆似的。

而B组则是两个人都把身子靠在椅背上，脚交叉呈X形。

你会怀疑到底“哪一组”是恋人呢?

答案就是A组。也就是当具有亲密关系的两个人谈话的时候，从侧面看来会好像是画圆一样。

而B组关系并不亲密，双方抱持着警戒感。虽然在聊天，但可能只是因为两人坐在面对面位置上的关系而已！为什么能够了解到这种地步呢？因为好恶的心理不光是靠着举止或视线，由两人的距离也可以了解。如果说拒绝其他人进入自己的周围，就会有一种防卫本能，形成一种所谓的势力范围，而这个周围空间就称为个人空间。

例如，坐在公园的长椅上，虽然其他长椅空着，但是却有一位陌生人突然坐在你旁边的位置，你就会开

始变得不平静了，心想：他为什么不去坐另外一张椅子呢？但是如果对方没有换位子的意思，很可能你自己反而会主动移到另外一张椅子去。

反过来说，能够进入自己个人空间的人，就是我们对他抱持好感的人。一般而言，男性的个人空间前方长、后方宽，而女性的个人空间则接近圆形。

 不要随便闯入“防卫区”

很多人会觉得与对方的距离是男性比女性大，或者是成人比儿童大、内向人比外向人大、亲和性低比亲和性高的人大，而且是对不认识的人距离较大，对熟悉的人距离较小，也就是说，因为与对方的关系或好恶的不同，而有所不同。

在大学教室当中，对老师抱持亲近感、积极参加上课的学生会坐在前面的位置，对于老师的课不感兴趣的学生，就会选择在后面的位置。换言之，人类在无意识当中，会利用物理的距离，表现出对对方的心理的距离感或抵抗感。美国动物学家海迪加在观察动物的行动

时，发现了“距离法则”。例如，人类想要接近野马，马会先以怀疑的眼光看着人一阵子，然后当人接近到某种距离时，他会开始想逃跑（逃走距离）。如果说周围有围栏而无法逃走时，马就会开始逆袭（进攻距离）。此外，在群体中的马也会相互保持一定的间隔（个体距离），即使是距离较远的马，也会借着气味或嘶鸣声保持与团体之间的联系（社会距离）。

人类的个体距离意味着“防卫”与“防御”。因此，如果不是很亲密的他人侵入了自己的防御范围时，我们内心就会觉得很不平静。而这个领域就称为“身体区”。



测量对方好感的身体接触测验

在美国进行了一项实验。

叫住了单独购物的男女，请他们回答简单的问卷。询问者借着接触或不接触对方的手臂而询问，想要知道对方的反应有什么样的差距。因为很难用表情表示好感，因此在问卷即将结束时，询问者会故意不小心将答

案纸散落一地，看看对方是否会和他一起收拾。

将会出现怎样的结果呢?

触摸对方的手臂，回答问卷的人就会帮忙（好意）。

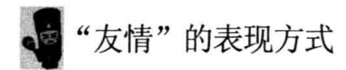
身体接触可以说是传达情感沟通的最直接方法。由这个实验就可以知道，当依赖他人或是想说服他人的时候，轻轻接触对方的身体，一定比较容易得到对方的同意。

像若无其事地搭他的手臂或肩，或是接触身体，对于将对方拉入自己的步调中而言，是很重要的方法。那么，应用这个心理判断“对方到底是喜欢你、还是讨厌你”的时候，我们应该怎么做呢?对方是否允许你对他的身体接触，就要看对方对你有什么样的想法来决定了。如果对方对你不关心，可能会在你想要接触他时，马上就逃掉了！但是，也可以反过来运用这个方法。也就是说假装要伸手去拿东西，突然不小心碰到对方的手，看看对方有什么样的反应。平常对方所展露的笑容只不过是表面的笑容而已，借着身体接触，就可以从他

的表情中知道到底是真心还是谎言。如果对方露出嫌恶的表情而后退的话，表示他对你不关心。

如果他感到迷惑或是慌了手脚，就可能是对你有意哦！同样是迷惘的表情，但是如果脸发红，则表示他对你有好感。如果对方也会主动来拉拉你的手，或者是碰你的手臂，就表示他应该对你很有好感。这个方法对于女性特别有效。女性在五感当中最重视触感，这个能力比男性表现得更为明显。

从观察在百货公司购物的情形就可以了解了，男性用看就可以判断，而女性一定要用手去摸一摸，鉴定一下，借着手和身体的接触，才能确定自己身体的感觉，相信自己的感觉来选购。



“友情”的表现方式

柯迪尔对于西方人和东方人的身体接触的不同，做了以下的调查。

将东西方男女幼童三十人进行关于皮肤经验和性格关系的调查。东方的母亲和幼儿在一起的时间非常长，

身体接触比谈话更多，而西方的母亲与幼儿在一起的时间很短，借着谈话的沟通比身体的接触更多。

东方孩子长大之前，会保持与父母的身体接触。由于这种肌肤接触经验的不同，东方孩子比较被动，养成依赖的心理；而西方孩子就比较积极，拥有自我主张的性格。

关于长大成人之后的身体接触，又如何呢？调查西方与东方大学生的身体接触的经验，对此有美国著名社会心理学家巴特兰德的报告。根据报告显示，与父母、同性、异性接触的频率，东方学生较少，尤其和父母的接触几乎是零，这一点令西方人感到很惊讶。虽然孩提时代和父母接触很多，可是长大成人之后却突然失去了身体接触。

的确，在欧美握手或拥抱算是一种打招呼的方式，甚至有些国家，男人之间也会互相拥抱或是亲吻脸颊，而东方人则只有面对面互相鞠躬或轻轻握手的习惯，所以在与他人的沟通方面，也几乎少有身体的接触。

东方人讨厌感情的接触，有一种想要尽可能避免

暴露自己心情的心理。另外，是长久以来的“礼教”之民族性，对于在人面前互相拥抱，总觉得是一件十分肉麻而丢脸的行为。巴特兰德对于东方人的“酒沟通”也有以下的报告提出：在东方喝酒的男性，也会和女性搭肩、握手或拥抱。也就是说，平常没有办法进行的身体接触，可以借着酒力来进行，传达好感。



内心是“善意”还是“恶意”

——上司在意的言行是什么



要注意！自卑感会变成恶意……

在服装公司上班的A君最近的烦恼就是新派任的上司B君。当大家开玩笑开心地大笑之际，B君总是摆出一张觉得很无聊的表情，把脸转开。大家邀请他，“这家店不错，要不要一起去啊？”B君则说，“我习惯到某家店去！”而故意表现出很超然，与众不同的态度，使用一些超出必要的严肃字眼，所以同事们都感到非常烦恼，不知道“上司是不是对自己抱持恶意？”

身为上司的B君，为何无法展现协调性的行动呢?



人类会在无意识当中想要忘记不快乐的事情，在遇到不好的事情时，总会找一些借口，这可以说是为了保护自己的后天适应方法。关于自己的不满或缺点，同样有类似的做法。关于失败方面，则会将原因转嫁给他人，想要从自卑感中逃脱。

这一类的构造称为“防卫机能”，既能保持个人自尊，又可以消除不满，因此也可以算是一种“自我防卫机能”。

每个人或多或少都会有这种行为表现。

那么在日常生活当中用什么样的形式表现出来呢？为各位列举如下：

1.会激烈地指出不正直的人对他人的欺骗

2.一定会将失败的原因归咎于他人

3.对于无法达成的愿望会借着幻想来达成

4.会将喜欢的歌手或演员与自己同一化

5.容易虚张声势

6.喜欢表现强烈攻击性主角演出的电影

基于同样的心理，会事先强调不利条件，宣传自

己因为有不利条件，就可以当成失败时的借口。例如，在遇到困难的工作之前，就会先不断地叫嚷着“我感冒了！”或是“私人方面发生了一点小麻烦……”先设置一些预防线，表现出这种态度来。

此外，还有一种防卫机能，就是所谓的“投射”。也就是说，将自己无法达成的野心或是愿望，寄托在他人身上的心理。像异常热心的教育妈妈等就是很好的例子。

不想伤害他人的欲求，导致一种否定或者是假装的形态来欺骗自己。这么一来，也许别人会认为你是个“别扭的人”或是“说谎的人”，可是自己却不接受别人这样的批评，而且不管周围的人说什么都不在乎。

像A君根本不必太过于烦恼“上司对自己恶意相向”，因为上司B君的心理（真心）是因为自己的自卑感，而产生一种“我要让他人不快”、“只要我愿意的话，一定能做得更好”的防卫机能，因此在内心隐藏着一种自我辩护的态度。

“最近想要接近你的人”的真心

在前项谈及过“身体防卫区”。美国心理学专家卡恩，对此做了一项颇耐人寻味的实验。

将一名男性及两名女性一起摆在一个房间里，让他们相互聊天。两名女性只是暗桩，一位站在距离男性五十厘米处，另外一名则站在二至四米的距离，然后问这名男性对哪名女性有好感。同样的实验，也由一位女性及两名男性来进行。

结果情况如何呢?

实验结果，对于与自己较近的人会产生好感，而且在只要伸手就可以接触到对方的五十厘米的距离，更能产生好感。从身体区看穿对方的心理有三个重点：

1.距离——对方离自己的距离有多远?

2.方向——对方坐在哪一个方向?

3.姿势——坐时的姿势是什么样子?

关于第一点，如果比较亲密的对象故意接近你时，表示他对你有善意或好感。反过来说，你要尽可能接近

想要亲近的对象，向他打招呼或说话，较容易成功。但是一定要慎重，因为过度的接近可能会引起对方的警戒心。关于第二、三点请参照他项的说明。

如果关系不亲密的对象最近突然想接近你，到底他有什么样的心理表现呢？这种行动的意图有两种。

1.一种就是他想要亲近你。

2.另一种就是他要你不安，想让你产生压迫感，是一种恶意的心理。

到底对方是善意、还是恶意，不知道该如何判断时，就要由你自己身体的行动来证明了。

如果对方的目的是充满威胁的恶意，那么当他接近时，你的身体就会抬头挺胸，也就是说在无意识当中想要保护自己，回到原先的身体区。相反的，如果对方希望和你亲近，而又不是你讨厌的人，这种反应就很少了。

美国刑事方面的教科书有以下的叙述：

“负责官员在距离嫌疑犯二至三呎（约六十～九十厘米）处摆个椅子，开始询问。然后慢慢地接近对方，

最后就可以将两人的身体拉近到自己的膝盖能够放入嫌疑犯两膝之间的距离。”

这可以说是故意侵入对方的势力范围，使对方丧失自信，而将对方拉到自己范围中的技巧。因为你不是嫌疑犯，所以当对方恶意使用这种技术时，你要赶紧拉开距离。



表明我是中立者的信息

美国文化人类学家艾德华·T·霍尔，基于海迪加的“距离法则”，将人类意识的距离分为以下四种：

1.密接距离

·接近相（〇～十五厘米）——肌肤能互相接触的距离。爱抚、拥抱、保护等关系，双方互相确立的状态。包括恋爱关系、亲子关系。

·远方相（十五～四十五厘米）——虽然身体无法接触，但是可以用手碰触到对方身体的距离。虽然不是亲密关系，但是当身体部分接触时，立刻就会互相靠近，或者是减少动作，无意识当中保护自己，避免与对

方接触。在拥挤的车内、电梯内、还有酒吧等狭隘的空间当中，人与人之间的距离感，就符合这种距离。

2.个体距离

·接近相（四十五～七十五厘米）——只要伸手就能碰到对方身体的距离。虽然抱持好感，但是还没有成为恋人的异性朋友关系。

·远方相（七十五～一百二十厘米）——互相伸手时可以接触到的距离。表示一种没有纷争，能够轻松聊天的心理状态。

3.社会距离

·接近相（一百二十～二百一十厘米）——没有个人关系，属于上司与部下、干部与秘书等透过生意的关系会出现的距离。

·远方相（二百一十～三百六十厘米）——对方整个身体能够纳入视野中的距离。像公司的董事长或干部的桌子较大，就是为了确保与部下之间的距离。

4.公共距离

·接近相（三百六十～七百五十厘米）.——也就是



人类意识到的势力范围的最大距离。像教室中的老师和学生的距离就是其中之一。

·远方相（七百五十厘米以上）——政治家等为了确保自身安全，而保持的距离。

在这个“距离法则”当中，最容易了解的就是座位。像填补空车上座位的方法，就是一种法则。最初填补的就是座位的两侧，其次是距离两侧座位最远处、正中央附近，依序填补。如果坐在角落，则是希望和他人保持距离的心理作用。

牢记距离法则，了解到上司和你保持距离说话，并不是恶意，而是一种理所当然的心理表现。此外，顾客会表示“对你没有恶意哦！”的距离到底有多远呢？应该可以自然地判断出来吧！

“瞳孔小的人心地很坏”是真的吗？

大家都知道瞳孔是借着光亮来改变大小。但是，瞳孔不光是借着光，也会依感兴趣的程度来改变大小。

美国心理学家艾德华·H·海斯，让被实验者看

"婴儿"、"婴儿与母亲"、"男性裸体"、"女性裸体"、"风景"五种照片，同时调查被实验者瞳孔的大小，其结果如何呢?

不论男女，看到异性的裸体照的时候，瞳孔会比平常放大20%。此外，关于"婴儿"或是"婴儿与母亲"，所有的女性和有孩子的男性瞳孔会放大，而关于"风景"，男女的反应都很小，甚至有的女性瞳孔会缩小。

有"眼睛睁大"、"眼眸闪耀生辉"的说法。掌管瞳孔开闭的是自律神经，因此没有办法隐藏自己的心理，即使脸上装作平静，但是如果不感兴趣或是有恶意的话，瞳孔就会缩小。

同样的情况也出现在眼睛的动作上。

"会话要利用语言"，会话除了语言之外，还必须要借着心理的相互作用，即表情加上举止，还有视线。

英国社会心理学家亚吉尔，对于"关于对话的默许原则"如下：

在谈话的时候，双方视线对合，或者是一边想说话



的时候，而听的人却似乎不想听，而把视线移开。如果视线没有办法交流在一起，就会失去谈话的时机，谈话也无法顺利进行。

此外，说话的人在说话的时候，抬眼将视线集中在对方的脸上，则表示说这番话是想强调自己，或是想让对方了解，而听的人也必须感受到这一点，与对方四目交投，督促对方继续说下去，或是从旁附和。

在谈话结束时，说话的人抬眼一直凝视着对方，视线相遇时，则说话的人和听众两人立场互相对调。

透过这类信息，能够顺畅地进行，而谈话也就能够顺利地进行。

但是，如果说话的人拼命说话，或者是反复说同样的话，情况又如何呢？听众会觉得无聊，于是开始抽烟，或是拿掉眼镜，或者是开始做其他的动作，视线无法固定下来，或是环视四周。这就证明他的思考已经开始在运作了。

相反的，如果一直凝视着对方，甚至连眼睛都不眨一下，表示这个人处于放心状态，或者是脑海中想着其

他的事情，根本没有听到你在说些什么。

如果出现这种状态的话，当对方想说话的时候，要立刻让他说话。

如果不在意对方的反应，还继续说话的话，那么对方心里对你的善意或好意，可能就会变成恶意或反感了。如果用手指轻敲桌子，或将视线移向他人，就表示他已经“不满意了”。

但是如果视线相遇，称为“眼睛接触”。眼睛接触是对于对方的反应要求回馈，也可以说是一种调整人际关系的传达手段。

经常看到恋人四目交投的光景。一般而言，关系越亲密时，当然眼睛接触的次数就越多。爱情度较高与较低的情侣加以比较的实验显示，爱情度较高的情侣，眼睛接触的次数较多。

此外，美国心理学家史塔斯的实验显示，眼睛接触的对象会互相信赖，容易建立亲密关系，也容易谈话，也就是说，当你和拥有善意或好感的对象谈话时，眼睛尽可能多接触，这样就更能够传达真心。





这句话是“真实”还是“谎言”

——例如，恋人的一句话



男人在这个时候谎言会被揭穿！

珍珍怀疑丈夫德凯有婚外情。担任电子公司营销工作的丈夫通常回家时已经是深夜了，虽然已经习惯这种生活，但是以往即使再怎么晚，也会坐计程车回家的丈夫，现在却打电话说：“工作做不完，所以要留在公司里。”直到隔天都没有回家。这种情形已经发生了几个月，但是如果自己打电话到公司里确认这件事情的话，丈夫会为这是干涉工作的事情而气得怒火中烧。没办法，只好直接询问丈夫，想要从他的反应中看清他的真

心。

丈夫听完只说句："别傻了！"就手臂交叠，头撇过去，根本不听妻子的话。在中途也不打断妻子的话，也不眨眼，只是瞪着妻子，用手指轻敲着桌子并说道："我工作忙得要死，哪有时间和其他辣妹游玩呢？"看到妻子保持沉默，因此只好揉揉鼻子，好像要让妻子放心似的微笑："是真的。我不是真的喜欢住在公司里，每一次都要替那个无能的经理收拾善后。"说完之后将视线移开，接着叹口气说道："随你怎么想吧！"

玲玲看到德凯这种反应，确定他有外遇了。在此请指出表现丈夫真心的六个动作和两句话的信息。

首先从德凯的动作来看。

以下"四个动作"都表示拒绝：

1.手臂交叠——封闭心灵，保护自身的一种动作。

2.脸转开（移开视线）——想要逃避话题的心理。

3.眼睛眨也不眨地瞪着对方——看着对方，但是事实上脑子里却在想其他的事情。

4.用手指轻敲桌子——紧张或焦躁时的表现。



更重要的就是关于“鼻子及眼睛”的动作：

5.揉揉鼻子——说谎时的信息。

人在极度紧张的状态时，内鼻的勃起性组织的血管会膨胀，鼻子变得敏感，因此会揉揉或捏捏鼻子，缓和紧张感。当然说谎时也会有这种动作。因为内疚而紧张，不知道差劲的借口会不会被看穿，感到非常害怕，因此鼻子发痒。

此外，关于视线，我们可以这么认为：

6.移开视线——不希望对方看穿自己真心时的心理表现，也就是说，丈夫说谎的可能性非常高。

其次就是来自“语言的信息”。

在说话时，我们会下意识地选择语言，但是却在不经意当中说出了自己的真心话。

决定性的关键是妻子并没有问外遇对象的年龄大小，但丈夫却说是“辣妹”。仔细想想，他当然有时间来选择想要说的话，但是在妻子突然问他是否有外遇的状况之下，情绪动摇而脱口说出了自己的真心话。

另外一点，迟归的理由，是因为工作以及替无能

的上司收拾善后，但是各位不要忽略了“随你怎么想吧！”这句话。这并不是对上司的不满，而是对于夫妻关系的不满，或者是对于把自己逼到无路可退地步的妻子的愤怒，以话语的方式间接表示出来。虽然自己有错，但是却不能直接用话语来顶撞妻子，所以只好委婉地表现出来。

“说谎的信息”，还有以下几种：

1.用手贴着额头。

2.动作或是眼睛的移动不平静。

3.在说借口时，声音比平常大。

4.话说得断断续续，有时会结巴。

5.说话的内容不一致。



为什么女人说谎时很难看穿呢？

小龙怀疑交往一年的恋人心怡变心了。

她最近以工作的理由拒绝约会，即使打电话，通常都是通话中或是电话录音，偶尔联络到她，似乎也像是想赶紧挂断电话似的。关于服装或化妆，也不再迎合小



龙的喜好。

虽然没有吵架，但是她的态度出现这样的变化，当然会怀疑发生了什么事情。可是没有确实的根据，又不能直接问她："你是不是喜欢上别的男人？"怕因此造成误解。假设真是如此，对方也很有可能会否认。

小龙该怎么做，才能确认她的真心呢?

关于男性说谎的例子，在前面已经列举过了，那么女性的情况，又是如何呢?

当女性想要隐瞒事情的时候：

1.视线不会移开。

2.会有凝视对方的倾向。

这两点非常显著。

男性会将视线移开，或是发出各种信息，但是女性的态度却泰然自若。

也就是说，想要看穿女性的谎言，要采用若无其事的说话方式，来观察她的反应，才是比较聪明的做法。

"你最近好像有一点变了，是不是隐瞒我什么事啊？"

若无其事地问道，观察她的反应。

如果她做出以下的回答，那就很可疑啰！

“没有啊……你到底在想什么事？”

“你为什么这么问呢？我最近有什么改变吗？”

“好像我在隐瞒你什么似的！没这回事！是不是你自己瞒我什么事？”

如果对于这些问题你回答说：“没有啊！”她则会说：“哦！那你干吗问我这些话，不是很奇怪吗？”

接着她也不会再追究这个问题，会马上换个话题。

虽然不知道她是不是会告诉你事实，但是如果她反问你，表示她想隐瞒事实，不想让你知道。各位一定要了解女性的这种技巧。

 女人把话说得流利，可要特别小心！

此外，有很多女性会出现“谎言症”。

谎言症也称为“空话病”，也就是说幻想“如果自己能这样的话该有多好”，不知不觉把它当成是一种事实，在现实的社会中开始自导自演。故事大多是以非常

美丽高贵的事件为舞台，以自己为主角展开这些演出。

像女性骗子惯用的手法就是“我是某将军的女儿”或是“我们家代代都是医生”来欺骗对方。虽然不能算是诈骗，但是谎言症真的能骗倒很多人。

不论男女，很多人都喜欢以夸张的动作或表情来说话。如果话说得很流利，说话内容也非常有趣的话，表示这个人在话语当中加入许多戏剧性的要素，可能将事实夸张地表现，或者是里面掺杂着一些谎言，因此必须要注意。属于喜怒哀乐非常激烈、虚荣心很强的人，为了得到对方的注意，结果就会说谎。

 隐藏在“语言表情”中的事实

某家服装公司秘密开发的设计图被偷走了。负责设计的四人在干部们盘查的时候，分别出现以下的回答：

A——“B是犯人。绝对没错！”

B——“我怎么会做这种事情呢？犯人是D。我绝不说谎，跟我无关，为什么不相信我呢？”

C——“我不知道。反正与我无关嘛！”

D——“我怎么会是犯人？会说这句话的B才是说谎呢！”

根据后来的调查，知道其中一人是犯人。同时也知道说出事实的只有一人而已。请问犯人是谁？

首先我们来针对四人的语言表情，各自探讨他们的深层心理。

A强压式的说法，表现出害怕被别人知道什么事情的恐惧，以及想要逃避众人继续追查下去的心理。

像B反复说同样的话，就是具有“重复效果”（借着重复说同样的事，希望让对方相信）。希望别人相信他的谎言。

C假装镇静，也有说谎的可能性。

在这种可疑的状况下，我们假设四个人当中，有一个人是犯人时，来做一下探讨。

A是犯人时，则C和D两人说的是实话，另外说谎的就有两人。

B是犯人时，其他三个人的证言全都是正确的。

D是犯人时，B与C两个人说的话是正确的。



但是这三种假设型全都不成立。

因此，剩下的犯人就是C。



在真实之中掺杂谎言时

你知道有一种“测谎器”吗?

目前在各种测谎器当中，使用最多的就是美国的心理学家L·基拉想出来的测谎器，会综合呼吸、血压、电气皮肤反射（GSR）的测定值等，来判断真伪。

原理很简单。不论是谁，一旦说谎之后，脸色会变，额头和手掌会冒汗，身体出现变化。通常看到这种情形，就可以判断出“他在说谎”。但是习惯说谎的人，却可以巧妙地隐藏这一类的变化。

但是，因为说谎而造成的感情兴奋，是没有办法完全压抑住的。可能会出现肉眼看不到程度的汗、脉搏跳动稍微加快而已！所以测定呼吸曲线、血压曲线、电气皮肤反射曲线等，即使再怎么样会说谎的人，也会出现一些异常的变动或变化。

如果是属于强烈的歇斯底里症，有的人会把自己的

谎言，当成是真实的话语呢!

在美国发生骇人听闻的杀人事件时，经常会有几个人打电话给警察说“是我做的！”当然，这些人与事件完全无关，但是却会将犯人与自己同一化，希望成为名震社会的人，借此而得到快感。

推理作家阿加莎·克里斯蒂的小说曾经说过“谎言不会被揭穿的理由，就是本人在真实中掺杂着谎言。”

所以，如果在事实当中掺杂着一些谎言，有时连本人都信以为真，即使是测谎器，也很难判别。





内心是“坚强”还是“软弱”

——交涉的对象心情如何?



软弱的对象会将目光移开?

英国的心理学家布莱安·强普尼斯做了以下的实验:

将头一次见面的十位学生,每五人分为一组,共分为A、B两组。

A组为主动性格,B组是被动性格。而从各组当中选出一人,放进房间里,隔着桌子让两人谈话。两人之间有一个高一米的不透明玻璃,所以刚开始谈话时,都看不到对方的脸。不久之后,将玻璃拉起来让两人见面。

最先移开目光的是A、B哪一个呢?

最先移开目光的是A组的主动型（坚强）的学生。

很多人会以为被动性格的人应该会先把目光移开，但是A组学生将视线移开的几率，如果以全例是1，不会移开的为0的话，则几率是0.8。

主动型的学生会移开目光，并不是因为软弱，而是因为希望比对方更占优势，而有这种举止。

初次见面，当对方目光移开时，会非常在意对方的心中想法，就产生“我是不是说了什么他不喜欢的话？”或“是不是他觉得我不好？”的一种不安心理，最后就会配合对方的步调，与对方谈话。

也就是说，目光先移开的人掌握主导权。

如果说初次见面的对象是属于视线会先移开的人，你就可以判断

“这个人希望面对自己时能够占优势”。眼睛接触与性格方面：

1.在一起工作的场合或会议之中，想要配合对方视线的人，表示亲和欲望较高。

2.在竞争时希望视线相遇的人，表示想要支配对方的欲望较高。

以这样的方式来考量，就可以了解在交涉或是进行会议时，对方内心到底是坚强还是软弱。

一般而言，女性比较希望能够迎合谈话对象的视线，也就是表示女性的亲和欲望较高，支配欲望较低。

此外，依赖心较强的人、容易受到周围言行影响的人，大都扮演听众的角色，因此大多会看着对方。

 失去气力时视线的变化

从初次见面的对象那儿接受到的第一印象，脸所占的比重很大。而脸当中，从眼睛所得到的印象最强，眼睛美丽的人会给人好印象。

事实上，表现眼睛之美的话语，像“闪耀生辉的眼睛”、“清澄的眼眸”、“动人的眼睛”等等，有许多关于眼睛的描述。像一些童话故事里女主角的眼眸，一定都会表现出光辉灿烂，如繁星一般。

眼睛不光是美，也最能表现出个人的感情、性格、

健康状态等。高兴时眼睛闪耀光辉，憎恨时形成锐利的眼光。此外，情绪低落或是疲惫时，眼神朦胧。

有人说“眼睛会说话”，看眼睛就可以了解对方的心理状态是坚定不可动摇的或者是软弱无力的。

视线的看法，重点之一就是对方是否在看着自己。视线的有无可以用来测量对方是否对自己感兴趣或有无亲近感，以及关心度如何?

通常，我们在一对一谈话时，视线摆在对方脸上的时间，大约占全部时间的30～60%。

如果超出这个时间，表示并不是对谈话内容感兴趣，而是对你本身已经很有好感了。

相反的，如果不到这个时间，则表示这个话题很无聊，或者是有什么隐瞒的事情。如果视线很快就移开，表示一种“不想被对方看穿”的心理在作祟，表示对方暂时已经失去坚强。

 倔强者的“指定席”在这里！

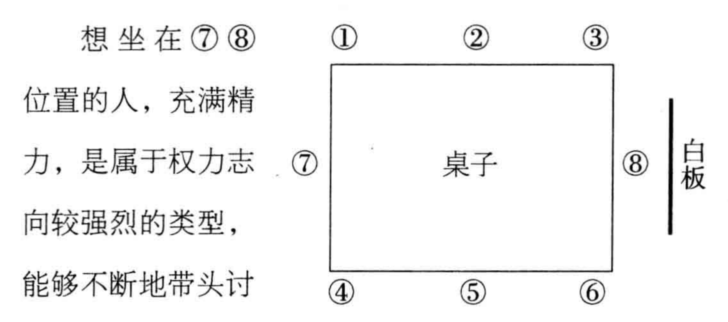
在会议或交涉当中，座位的选择也反映出了出席者

的真心。

现在前面有一张白板，长方形的桌子和八个椅子排列如图所示。想要掌握领导权的倔强的人，会坐在什么地方？想要避免争论的软弱的人，又会选择哪一个位置呢？此外，对于他们，你坐在哪一个位置较好呢？

在图中②⑤⑦⑧是想要掌握领导权的人常选择的位置，称为领导席。

但是，同样是主导权，因座位位置的不同，其性格也会有微妙的差距。



想坐在⑦⑧位置的人，充满精力，是属于权力志向较强烈的类型，能够不断地带头讨论。但是，喜欢②⑤座位的人，则重视与参加者的人际关系，希望讲求民主会议的进行方式。

积极的人，碰到重要的会议或交涉时，会想坐在⑦⑧，而召开智囊团会议，必须互相讨论时，就会选择②

⑤的座位。

①④与③⑥，则是对于参加会议表现不太积极的人所选择的座位。经常选择这个座位的人，拥有想要逃避议论的心情，不希望自己太显眼。即使发言听起来很坚强，但是一旦遭遇反击时，可能立刻就表现得软弱无力了。

对这样的对手，你坐在哪一个位置比较好呢?

坐在面对面的位置或是坐在旁边，对心理上会造成很大的差距。

如果坐在对方正面的位置，表示对立、竞争或说服的位置关系。借着视线相遇，容易产生对立关系。如果是对立者，通常会保持将对方的上半身纳入视野中的距离，或者是借着隔着桌子而拉大心理的距离。

坐在旁边是容易产生依赖感的位置关系。想要和对方在紧密结合的状态下坐在一起，朝着同一方向，看着同一对象。在心理上较容易产生连带意识。

高铁或是飞机的座位都是横一列排开，就是考虑到必须长时间侵入他人的身体区。如果坐在旁边，不会进

入他人的视线内，就可以看书报或杂志或小睡一番，放松心情。视线不必相遇，较容易交谈，可以和坐在旁边的人聊天，也许可趁此机会和对方情投意合。

那么，想要要求和解时，要坐在旁边？还是正面呢?

了解会议或交涉者坚强或软弱的方法，另一个参考就是所谓的“史汀札效果”。

美国心理学家史汀札研究小团体的生态结构，发现了以下三个倾向：

1.当以前互相议论的对手参加时，不管是谁都会坐在这个人的正面。

2.在某一项发言之后接着发言的，大多不是赞成者，而是反对者。

3.当主持人的领导能力较弱时，出席者想和坐在正面的人说话。相反的，主持人领导能力较强时，则想和隔壁的人说话。

由这个倾向来解释，可以了解以下的事实：

1.即使有其他的座位空着，但是如果这个人坐在你

的正面，表示他对你有一种对立感情，对于你的意见，会提出强烈的反驳。

2.打算坐在你旁边的人，对你抱持亲近感。

3.不想和难以应付的对象对立时，不要选择坐他的正对面，而是坐他的隔壁较有效。

4.在会议中开始窃窃私语，只要注意这个座位，就可以知道领导能力的强弱。

在国会的会议中经常活用“史汀札效果”。要了解出席者的心理，是让会议顺畅进行的技巧。

如果坐在隔壁，依自己脸的左半边或右半边被对方看到的不同，也会展现出不同的心理效果。

人类的脑分为左脑与右脑，右脑主导感情，左脑主导语言和逻辑，各自分担任务。右脑负责身体的左半边，而左脑负责身体的右半边。右脑所掌管的脸的左半边，容易表现出感情或是真心。

也就是说，如果坐在左侧，容易察觉对方的感情，同时不容易让对方看清楚自己的感情。

 利用点头的方式，让对方在不知不觉中态度软化

你在会议中发表企划。有五位参加者表现出以下的态度：

A——一边听的同时不停地点头。

B——有时候会打断你的话，或者是对你的话随声附和。

C——对于你所说的话会点头同意，但是视线却移到别的地方。

D——过度夸张地用力点头，或者是随时附和。

E——偶尔会小声地重复你所说的话。

你认为不了解你的话的内容的人是谁呢?

像D这样随意点头，就表示他并不了解话的内容，所以你要询问：“您了解了吧？”表现出更强硬的一面才行。

A会仔细聆听你所说的话，慎重地应对。

B是绝对不允许对方反驳的人。喜欢灌输自己的意见，是自信型或顽固型的人，所以你绝对不能够软弱。

C对你的话没有共鸣。表面上看起来好像接受你所说的话，但是事实上，他并不赞成你的话。

E是很有耐心、好奇心旺盛的人。反复听对方所说的话，想要进入说话者的内心深处，知道你的真心。

“点头的方式”和眼睛接触同样，在会话中占有重要的比例。

以下实验是与对方面谈三十分钟，最初的十分钟像平常一样地点头，接下来的十分钟频频点头，最后十分钟完全不点头，看看对方的反应会有什么样的变化。

点头越多，发言者说话的时间就越长。

看到对方一直点头，认为他可能了解自己所说的话，因此就会继续说。相反的，如果对方不点头，可能就会认为对方无法接受或不了解自己所说的话，因此感到不安，说话的次数就渐渐减少了。

反复这么做时，就会使坚强的人渐渐地变得软弱。

若要使会话顺利进行，点头和回应是不可或缺的润滑油，同时也是引出对方话题的重要技巧。

当然，点头与随声附和、眼睛接触等非语言沟通



互相搭配组合，更能发挥效果。但是只是形式上的摇摇头或点点头，也会让对方了解到“你并不是真的听懂了”。



听话的方式也能表现出真心！

由此可知，光是点头就能让对方拼命地说话，少点头就能够让对方表现出软弱的一面，减少话语。

要使对方表现出内心深处的真心，应该怎么做才好呢？我们来看一些著名访问者的技巧。

这些男女的共通点，就是拥有优秀的技术，能在短暂的时间内，从受访者身上引出观众或是读者想要知道的事情。因此，要将对方尽早地拉入自己的步调中。

不过，头一次见面时，大家都很紧张。不知道对方是什么样的人物，不知道隐藏着什么样的意图。要注意避免对方做出不太好的回答，而且要让谈话顺利进行下去。

一些名人虽然笑脸相向，但是与对方之间设立了一道心理障碍，不会轻易地表现自己的真心。

可是一些著名的访问者，却能让他们脱口说出真心话，这是为什么呢？因为无论是谁，都难以抵挡以下的对象：

1.非常了解自己的对象

名访问者大都在事前就已经得到关于对方的情报，一些小事都可以当成谈话的线索。在谈话中若无其事地放入“我非常了解你哦！”的信息，能够提高对方的亲近感与信赖感。

2.让对方放轻松

著名的访问者在开始谈话之前，一定会先让对方放轻松。

在某个会议当中出现这样的光景：在空无一人的会场当中，议长很早就在那儿等待着。终于有一位参加者到来，议长向他开玩笑，让他笑了起来。如果还有一人出现时，他就会向他们说：“最近高尔夫球都打几杆呀？”当几个人聚集在一起时，就开始闲聊。在会议开始之前，整个会场充满其乐融融的气氛，进行得非常顺利。

当自己紧张时，这种紧张的心情也会传达到对方的心里，谈话就没有办法顺利进行。可以不断地笑，说一些笑话，缓和双方的紧张情绪。

3.要经常点头，同意对方的看法

最后不可以忘记的就是点头的方式、回答的方式、掌握时机的方式。掌握时机、迎合对方很重要，如果光是说“是”或“对”，会使说话者觉得很无聊。

最有效的方式就是说“原来如此”或“的确是这样”以及“你想得很对”，要有一些富于变化的回答，整个谈话就能产生一种节奏感，让对方能够顺势脱口说出真心话来。



第二章

如何探讨对方隐藏在内心的性格

——任何的心理防卫都有松懈的瞬间！



打击原则

——找出对方弱点在何处



男人为何执著于原则！

部属在谈话的时候，也许会出现意见相左的场面，这时就能表现出上司隐藏的性格。看上司的表现接近以下哪一种呢?

1.先说自己的意见，以自己的喜好为优先考虑。

2.极有自信地发表意见，清楚地指出反对意见或对发言者不对之处一一挑明。

3.即使自己不喜欢也不会责难，会与其同调。但是拥有不想让部下讨厌的想法。



4.先听部下的意见，大都不会说“NO”，而会顺从。

即使具有伟大功绩的人、世界级的超级巨星，也会在意别人的评价。在伟大的原则背后通常会隐藏着“想要得到较高评价”的愿望。如果打击此处，人类是无法抵挡的。

因此，“希望自己给别人印象更好”或“让别人喜欢自己”这种潜在愿望就会探出头来。如果一旦用错了称赞的话语，造成反效果，就会损伤对方的自尊。损伤对方的自尊心，当然对于人际关系就会造成极大的障碍。

人是非常复杂的动物，希望自己给别人觉得更棒的印象，但是表现的方式、性格及感受的方式因人而异，各有不同。要使人际关系顺畅，就要观察平常的言行。时而给予打击震撼，掌握对方隐藏的性格，想要得到赞赏的欲望非常重要。

再回到原先的话题。从开头的四项行为当中选择其中的一种，就可以让你掌握上司（这时是指男性）的性

格。意见相左，但是这时给予原则致命的一击，就可以掌握到对方显现“希望得到这种结果”愿望的瞬间。

选择（1）的男性：

是“值得依赖的人物”，得到周围众人的好感。是自信家，具备领导要素，因此得到部下的信赖。但是倔强有时会酿成灾祸，容易独善其身。没有办法察觉到在自我满足以及与对方的情感之间会出现很大的距离。

因此，这时举出客观的数字或资料给他打击一下，他就会倾听你的话语，同时也可能改善自己的意见或言行。

选择（2）的男性：

非常骄傲，如果事情不按照自己的想法进行，就会觉得很不高兴。会认为“我自己喜欢，别人一定也会喜欢”，非常地执著，有一种想要支配对方的愿望。好恶非常偏激，对于不喜欢的人和事物都会想办法加以排除，因此容易招致周边的反感，时常会发生冲突。

不要使用“但是”、“可是”等等的字眼，先听他的借口，然后再说“这样的话”、“所以”，以这样的

方式陈述意见较好。

选择（3）的男性：害怕别人不喜欢自己。别人拜托自己时不会拒绝，结果可能会半途而废。别人会说他是一个“好好先生”。自己假装非常亲和，但是周边的人可能会轻视他。

你要观察这种人的心情和能力，如果认为“对这个人而言，是太过勉强的行为”，就不要勉强他去做。

选择（4）的男性：

一般而言，是属于踏实、认真、努力型。这虽然不能算是缺点，但是却欠缺趣味。不会表现出感情，很难知道他到底在想些什么。

这时你要扮演好听众的角色，引出他的意见和想法。如果自己先开口的话，他很容易就会说YES，但是在内心深处可能已经疏远你了。

 女人无法抵挡这样的“打击”！

和她说一些约会的计划，可能会有意见不同的时候，这时她所展现的行动方式，可能会是以下的哪一种

呢?

1.先说自己的意见，以自己的喜好为优先考虑。

2.深具自信地发表意见，并且可以清楚地指出反对意见或你不好之处。

3.即使自己不喜欢也不会责难，会与其同调。但是有一种强烈的“不希望被人讨厌”的想法。

4.先听你的意见，不会说“NO”，而会顺从。

好像是与前项同样选择的测验。但是借此可以掌握女性隐藏的性格及弱点，只要从她的个人隐私方面来主动出击就可以了。

选择（1）的女性:

是拥有自信、精明干练的女性。主体性很强，不论做什么都不妥协。但是如果不偶尔放松自己的力量，可能会引起周边的反感。

她会利用时间去旅游，亲近大自然，或者是去看一些电影，提出一些适合她的休闲计划，也许她就能逐渐地了解到，要通过沟通达到与对方情感的平衡是很有必



要的。

选择（2）的女性：

任性、自尊心很强。骄傲会成为一种阻碍，没有办法传递自己的意思，容易展现任意的行动，会招致周边的误解，引起反感。

在当时针对某点必须清楚地说明，不能因为自己是女性，而认为男性随时都会原谅你，必须要知道自己的不快，可能会引起周边众人的不满。

选择（3）的女性：

虽然不是恶意，但是却是看似八面玲珑的女性。不喜欢伤人，也害怕自己受伤，因此对于任何人都非常亲和，容易遭受误解。即使是不喜欢的男性，可能也会误以为“她对我有好感”，而来接近你。而本身的对象很可能会认为你是“爱玩的女性”，反而对你敬而远之。

所以，你一定要有包容力，引导对方。

选择（4）的女性：

重视的不是主体性，而是原则。由于“必须要做○○”、“如果做○○的话，可能就会被疏远”等自我

限制及不安，结果变成顺从对方。消极的态度会给人畏畏缩缩的评价。即使好不容易有机会到来，也可能会逃脱。恋爱关系也会自然消失。

在约会中，自己也能展现一些大胆的行动，创造“两人的现实”。即使在日常生活当中，也可以先述说意见，或是穿一些比较华丽的服装，这时周围的反应也会改变，就能展现你新的魅力。

有句话说“婚前睁大两眼，婚后闭一只眼。”不过现实的情况则是“婚前要闭两眼，婚后要睁大眼。”稍微观察一下，敞开自己的心扉吧！

 牢骚较多的人比较容易掌控吗？

口头语会表现出对方的深层意识。你的上司或周围的人，是否有以下的口头语呢？

1.对公司或上司有许多的不平、不满。

2.一旦出错时，立刻找借口。

3.喜欢一个人自言自语。

像（1）的牢骚，如果是对亲密的人发出来的，就表



示能够对对方敞开心扉的证明。但是如果也会对交情尚浅的对象说出不平、不满之语，则表示无法抵挡压力，依赖心较强。

像（2）借口较多的人，是对自己没有自信，属于立刻就想转嫁责任的不负责任派。即使是一些小的错误，也担心会不会被别人怀疑，因此是属于神经质的性格。

像（3）这种人的自言自语，大多是在无意识中暴露出内心的紧张。

口头语是本人无意识当中发出来的，但是其中却隐藏着说话者的性格和真意，隐藏着心理上想要操纵对手的愿望。

利用口头语掌握对方的性格或愿望、弱点，就能够不为表面的言行所惑，能够正确地应对，在人际关系上减少迷惑和冲突。

此外，遭受攻击时的说话方式，也是能够掌握对方心理状态的方法。

1.如果对方转移话题，在谈话中途停顿下来、沉默不语，表示对方感觉到某种危机感。

2.话突然说得很快，表示精神紧张。

3.语调或语气改变。

4.话说得乱七八糟，有时还会忘词。

如果说话方式和以前不一样，即表示对方出现了某种情绪的变化。总之，你一定要随机应变地来加以应付。



充满自信的谈话也会有弱点

如果你的上司在每次谈话的开场白都会说以下的话语，你可以从此处了解到如何来掌握上司的性格！

1.“因此”、“总之”……

2.“不过”、“这么说的话”……

3.“反正”、“毕竟”……

在谈话的中间或结束，这些都不会积极地震撼对方，但是如果多说一句话，就可以让我们掌握到对方的性格和弱点。首先就是开头的“开场白”。

像（1）的“因此”、“总之”等反复诉说结论，表示是喜欢说教的人。

是对于对方产生不信任感，或者是对于自己的话是否能正确地传达，会感觉到不安，因此会反反复复说同样的话。大都不会把工作交给部下去做，对任何事情都是亲力亲为。

像（2）这种常说“不过”、“这么说的话”，经常改变话题的人，就不会执著于一件事物，对各种事物都很感兴趣。

是属于知识和兴趣涉猎十分广泛但不够深入的人，而且很容易厌倦，没有办法长时间集中精神在一件事情上。

像（3）喜欢说“反正”、“毕竟”的人，是对事物拥有悲观想法的人。

在说这些话之前，已经放弃了自己的努力，往往他会消极地认为，可能性已经到达了极限。

如果（1）~（2）的话语说得越多，表示这个人的性格倾向越强烈。想要加深人际关系，就必须要配合他的性格来应对。

在谈话结束的方式上，也会显著地表现出深层心理。

1.采用断定的说法。

看似有自信，但是却无法抵挡权威，对自己的主张感觉到不安。

2.谈话结束时，会反复说先前说过的话。

属于完美主义者经常出现的倾向。要反复确认自己先前所说的话是否有错误，因此才会在无意识当中反复地说。

3.语尾不清楚。

没有自信，或者是担心自己所说的话会出错，而有人责怪自己的错误。经常感觉到不安，是属于消极神经质的性格。

在会话中经常使用抽象语的人，富有教养和知性，可能是自信型的人物。当然也有可能是相反的情况，也就是说因为没有自信，不希望让别人知道这一点，而故意用许多抽象的字眼。



如何观察对方的喜好

——对方是诚实或不诚实



女人的脸会表现在包包上

如果有你喜欢的女性，请观察她爱用的包包。

1.比较小的挂肩包包。

2.大的挂肩包包。

3.没有肩带的小型包包。

4.可以放在口袋的小皮夹。

到底是哪一种呢？借此可以了解她的性格到何种程度呢?

爱用品或随身携带的物品，很容易表现出个人的性格或个性。只要掌握这一点，就可以知道对方诚实或不诚实，能够掌握对方深层的心理等，有利地进展关系。

先说第一个答案吧!

基于“流行”或“大家都有”的理由，而陆续购买（1）的女性，表示非常爱面子，属于喜欢购买名牌包包的人。也就是说，对流行非常敏感，是富于协调性的人。可是在挑选男性的时候，大多会提出“要有学历、要有高收入，而且外表英俊”等高条件。非常重视别人对自己的评价。所以要小心。

但是同样是使用名牌包包，喜好是固定的，是基于“喜欢这个颜色和形状”、“看来坚固耐用”等理由，而爱用这类包包的女性，表示是属于重视喜好与机能的执著派。在恋爱方面，不会转移目标，是属于能够长久持续交往的诚实型。

第二个爱用者是属于干脆型的现实主义者。大而化之、不拘小节，会展现开朗的行动。即使有喜欢的男性，也不会配合对方，还是遵守自己的步调。“如果她

能更像女人就好了！”也许你可能会感觉到不满。但是反过来想，遇到意外状况时，她却能成为你的依赖。

第三种手提型包包，有一阵子连男性也很喜欢使用。不论男女，喜欢这种包包的人，是属于“重视外表而非机能（内容）”的人。女性希望别人认为自己是“千金小姐”型，而男性如果再戴个太阳眼镜，就会觉得自己实在非常地帅气。

如果过了二十岁，还在使用第四种包包的人，可能希望自己看起来很年轻。对于年纪老大产生强烈的恐惧感，借着创造年轻来抵抗这种恐惧感。

 从“无法丢掉的东西”来看男人的将来性

如果问道：“你最爱用的东西是什么？”女性除了前述的包包之外，可能还有小钱包、化妆品等平常随身携带的东西。但是男性可能会回答公事包或是钢笔等，甚至有的人会说“完全没有”。

那么，如何从使用的“物品”来看穿对于随身携带的物品不太在意的男性性格？

在闲聊之间，如果能不经意问出摆在房间无法丢弃的东西，或是长年搜集的东西、最近才买的东西等等，就可以掌握其心理到底朝向过去、现在还是未来。

心朝向过去的人，会表现在难以丢弃的物品上。无法使用的公事包或者是墨水塞住的钢笔、已经穿不下的裤子、坏掉的手机、照相机……

原本就很懒散、懒得丢的人当然另当别论，如果是“每种东西都有我的回忆”，基于这种理由的人，是属于“过去回顾主义者”。非常顽固，对于生活方式或食物方面，也不喜欢变化。

不要和这些人谈太多关于流行及新商品的话题，否则他可能会认为你十分爱慕虚荣，是个“轻薄的家伙”。一般而言，男性比较保守，对于过去拥有执著的倾向。而女性对于流行敏感，则可能是对于时代潮流有一种配合的适应性吧！

所谓的收藏家以男性较多。因为男性属于过去执著派。SL或者是玩具模型、邮票等搜集的东西各有不同，但是搜集的关键都是“从小就喜欢”、“因为以前就想



要”等等理由，也就是表现出这个人对过去非常执著。

而生活上必要的东西，或是配合现在的兴趣来搜集或是使用的人，则是属于“只要现在幸福就好了”的重视现在型。

“未来型”则分为两种。

问他“最近买了些什么东西？”喜欢新的东西，任何事物都喜欢尝试的人，就属于“未来志向型”。而“过去回顾主义者”容易陷入一成不变的规律当中，据说容易得“痴呆症”。未来志向型头脑灵活，因此即使年纪老大，也不会得痴呆症，而且和年轻人心意互通，外表上也看起来很年轻，兴趣广泛。缺点就是容易厌倦。

另外一种就是“未来投资型”。也就是说从年轻时就开始订立年老后的计划，踏实地一步步往前进的人。

“今天存一百块，明天要存两百块”，为了未来的安定，现在忍耐储蓄的人根本无暇向新事物挑战或搜集东西。携带的东西虽然已经用到很旧了，但是因为用起来非常称手，就不会丢掉。有的人甚至会被称为吝啬

鬼。如果你对这一型的人说“你真是节俭的人”，他可能会对你表现出轻蔑的态度，认为你是个“没有人生计划的浪费者”。



在食物的喜好上是容易改变？还是非常执著呢？

如果今天中午决定吃拉面，到店里去时他（她）会从以下的菜单中，选择哪一项呢？

1.猪骨汤底的味增拉面。

2.传统的酱油拉面。

3.铺上豆芽菜等蔬菜的盐味拉面。

一般而言，喜欢料理、吃美食的人，味觉非常发达。食欲和性欲同样是人类生理欲求的根源。吃很多的人大多是精力旺盛的人，相反的，东西吃得较少的人欠缺活力，身体也比较不好。

因此，关于问题的答案如下：

选择（1）的人，重量不重味道、重肉而不重鱼。也就是说，希望浓厚的味道，表示他充满活力，是行动

派，是喜欢活动身体而非头脑的活动者。不喜欢“纸上谈兵”，在他面前要展现实际的行动。

选择（2）的人比较平衡保守，不会对事物执著，属于爽快型。如果你唠唠叨叨地提出自己的议论，他可能会讨厌你哦！

选择（3）的人具有某种程度的协调性。但是情绪容易改变，经常会展现奇奇怪怪的行动，别人常说他是怪人。如果以长远的眼光和他交往的话，就能引出对方的优点。

 欲望越深的人，在吃法上越会表现出特征！

过了不久，点好的拉面送上来了。你看他（她）吃的顺序，会是以下的哪一种呢？

1.先吃叉烧肉及其他的菜。

2.面和菜均衡地吃。

3.面吃完了最后才吃叉烧肉。

性格或心理状态不会表现在对食物的喜好上，而比较容易表现在吃法上。吃法的种类有很多，就以大家比

较了解的吃面的顺序来说吧!

（1）是属于充满欲望型。先享乐，麻烦的事情以后再说，而且能够深具要领地进行，也非常懂得把麻烦的事情推给别人去做。

所以如果他（她）是你的工作对象，你就要小心了。此外，再加上有浪费的习性，有可能会陷入信用卡“卡奴”的地狱中，因此如果他（她）是你的交往对象，就要仔细检查了。

（2）则是属于均衡安定的人的性格。

（3）是忍耐力很强，踏实一步步往前进的人。先苦后乐，但是还没有享受到快乐之前，快乐可能就已经被别人夺走了。因此不懂得社交术，有很多都是被称为吝啬的人，但绝对是不会背叛的人。

尤其味觉和嗅觉在构造上有密切的关系。好吃的东西通常都会有非常香的味道。“如果捏着鼻子来吃的话，苹果和马铃薯吃起来的味道是一样的！”——这一点的确没错。

此外，味觉及味道同样会受到过去体验的影响，

像口味就是很好的例子。“台北口味较淡，南部口味较重”，但是与其说是出身地，还不如说是受妈妈味道的影响最大，这一点不容忽略。

像这一类的味觉、嗅觉或过去的经验，是在与母亲的关系上形成的，因此这类的喜好非常容易表现在性格及深层心理上。



从吃的方式与喜好来对决！

现代人的生活，与别人一起吃饭是一种常态，做官的吃官饭，做生意的吃商人饭，当朋友的吃联络感情饭，吃！吃！吃！不停地吃……

可是，在这之中，我们也可以从吃的方面，去探究人的内心。

1.筷子的使用方式

一般来说，只用食指和拇指两根指头夹住筷子。这样的人从小便是个叛逆少年，只要是长辈说的话一概不听，总是为了反对而反对。不过，他们具备超乎常人的艺术才华，不管是写作、绘画、音乐……多多少少都有

值得骄傲的本事。

小指和无名指紧紧弯曲。这种人往往循规蹈矩，总是按照最合常理的路线走，生活非常有规律，精神状态也相当稳定。

小指翘出去。这种人往往焦躁易怒，动不动就发脾气。比较敏感，随便一个影子或脚步声就可以把他吓得跳起来。但是，他们在异性眼中深具魅力，容易成为多人追求的对象。

2.喜欢挑食的人

这种人很神经质，爱挑食的男性往往非常固执。他们会因为琐事与人争得面红耳赤，绝不服输，而且必须得出一个结论来。他们心思细腻，富有条理，善于选择，凡是经过他们精心挑选的东西，无论是职业、房屋，还是其他，一般说来都是相当不错的。

爱挑食的女性有很强的危机意识。她们直觉发达，有较强的鉴别能力，挑剔而苛刻，适合从事餐饮、医疗等职业。

3.饮食很随便的人

吃对他们来说好像只是一种本能，对吃的食物不加以选择，来者不拒；或者吃饭时间缺乏规律，饥一顿饱一顿。这种人大多在生活上很随意，在工作上很卖力。他们凭情绪处理事务，生活方面比较任性，伸缩性很大。他们不善于守时守约，委托他们办事必须要多多叮嘱，随时提醒，否则他们会忘得一干二净。不过，在工作方面，他们做起事来不要命，能够及时甚至提前完成任务，容易得到上司的赏识和同事的敬佩。在交往方面，他们精力旺盛，待人亲切豪爽，不拘小节，是交际场合的活跃分子，朋友很多。

4.定时定量的人

因为太规则，有时会令人觉得不好相处，他们会选择最科学、最合理的时间进餐，在固定时间进餐，吃一定的量，会使他们觉得很快乐，带来好的心情。他们都是理性主义者，生活非常有规律，所有的时间都安排得无懈可击。这样的生活需要突出的自我调控能力，也需要很强的毅力。

5.边做事边吃饭的人

虽然老一辈的不赞同，但这种人事业心很强，不追求享受，属于为了活着才吃饭的人，如果不吃饭也可以活着，那他们一定会放弃这很耗费时间的活动。他们的生活节奏很快，时间表总是安排得满满的，但他们并不以此为烦恼，反而觉得很充实。这种人野心十足，善于规划，不太容易失败，大多可以美梦成真。

6.吃饭时滔滔不绝的人

讨厌鬼就是在饭桌上说个没完，好像在开座谈会似的，不管有没有人听。这种人性子很急，做事勇往直前，雷厉风行，与人相处时显得咄咄逼人。比较浮华，在人群里很不受欢迎。不过，他们非常善于钻营，容易获得成功，很可能在几年时间内就完成一般人十几年才走完的路程。他们好色，善于揣摩女性心理，在事业获得成功后容易在两性问题上栽跟头。

7.吃饭时闷声不响的人

别人往往感觉不到他存在，这种人低头吃饭，目不斜视，很少与人搭话。这类人往往性格内向，可能还有些孤僻，在人群中显得胆怯、害羞，不善于与人交往。



冷静客观，不容易冲动，防御心理很重。

8.吃东西毫无节制的人

随心所欲，看到喜欢的就一定要吃个够，从不控制食欲。这一类型的人豪爽开朗，坦率耿直，喜交天下朋友，人际关非常好。他们不掩饰自己，喜怒哀乐全都写在脸上，容易得罪人。不过，他们做事认真，以身作则，严于律己，再加上具有一定的组织能力，所以往往能够深得人心，适合做领导。但是，由于他们城府不深，不容易做得很大。

有人的贪吃属于另一种情况。这种人很贪心，在潜意识里用贪吃来填补贪欲。他们好高骛远，不够脚踏实地，内心比较虚空。

9.狼吞虎咽的人

做什么事都急，三两下就吃完了一顿饭。这样的人大多精力旺盛，性情豪爽，待人真诚、热情，做事干脆、果断，不拘小节，有很强的竞争心理和进取精神，往往是工作狂，做起工作来不要命，总想在最短的时间内完成该做的事，否则就会心绪不宁。自我意识较强，

有时会独断专行。胸无城府，遇到合适的人可以推心置腹。

如果一个人吃饭之前坐立不安，见到饭菜就狼吞虎咽，那么他们往往小的时候家境贫寒。这种人吃苦耐劳，踏实肯干，对工作兢兢业业、任劳任怨，很可靠。

10.细嚼慢咽的人

有点古代文人的气息，悠然自得，一副“泰山崩于前，而面不改色”的神态。这种人非常谨慎，遇事冷静，很少判断错误。他们做事周密严谨，不打没有把握的仗，成功率较高。但他们应变突发事件的能力较差，最害怕遇到意外情况。他们比较挑剔，对人对己都严格要求，有时甚至达到苛刻、残酷的程度。不过，他们心思细腻，做事牢靠，守规矩，人际关系很稳定。

如果一位女性吃饭特别慢、非常仔细，就像欣赏艺术品似的，那么她们往往属于贤妻良母的类型。他们会把家里所有的事情都安排得有条不紊，娶她们为妻，可谓三生有幸。在工作方面，他们善于洞察他人的内心世界，比较适合从事外交、公关等方面的工作。



11.乱加调味品的人

好像要捞够本似的，有的人吃东西口味较重，食物一上桌，就按自己的口味胡乱添加各种调味品。这种人往往比较任性，不善于体谅他人。喜欢冒险，不甘心平平淡淡的生活，做事草率，不够周全，容易没有把握好火候，而给自己和别人带来麻烦。

12.吃鱼的顺序

吃鱼的哪个部分是一门学问，看人吃鱼也是识人的一门大学问。

鱼头。这种人往往很强悍，只要是他看中的东西，不得手便誓不罢休，属于积极进取的乐天派人物。他们比较死心眼，还好，能让他看中的东西并不是很多。

鱼腹（中间）。这种人往往比较轻信，是百货公司大减价时最受欢迎的盲目购物者，尤其对吃的、穿的更是一点儿也不吝啬，只要喜欢就掏钱买，容易成为负债累累的可怜虫。

鱼尾。他是标准的理性主义者，比较仔细，也比较吝啬，即使买碗泡面也要考虑到底是买碗装（较贵，

但不需洗碗），还是普通包装（较便宜，但要自己洗碗）。

没有特定部位，到处乱吃。他可能是那种时常忙到三更半夜，却仍做不出什么事情的人。他做事漫无目标，缺乏规划，也不善于花钱，容易使自己的生活、事业一团混乱。

13.吃饭时特别整洁的人

不准备好，就无法下手似的，这样的人对进餐环境和餐具的清洁非常讲究，绝对不会去那些肮脏的餐馆。就餐时也很整洁，即使一根鱼骨头掉在桌上，也要捡起来放到碟子里，以便服务员收拾。他们生性严谨，生活很有规律，工作有条不紊，能够尊重和体谅别人。

14.饭量很小，吃一点就放下的人

大伙儿正要开动，或是刚上了一、二个菜，他老兄就已经放下了筷子。这种人性格大多传统而保守，不喜欢新鲜与刺激的事物，一举一动都非常小心谨慎，墨守成规，凡事按照旧的方法去完成。他们安于现状，做事稳妥有余而冲劲不足，不适合创业，只适合守业。若为



女性，则是典型的家庭妇女类型。

15.口味重的人

有的人清淡、有的人重口味，这和生活环境有关系，但在一般口味之外，喜欢吃很咸、很辣、很酸或者刺激性的东西，这种人往往性情激烈，爱恨分明，敢想敢为，城府不深，不喜欢压抑自己的感情，伤心了就放声大哭，高兴了就朗声狂笑。性格浓重与口味是一致的。

喜欢吃刺激性食物（比如辣椒）的人往往善于思考，遇事能够镇定自若，有主见，善决断。倔强，不屈从权威，不随波逐流。在人际交往方面，性格强悍，吃软不吃硬，但是有爱挑别人毛病的坏习惯。

16.爱吃面食的人

多元化的食物年代喜不喜欢吃面食，不再拘泥于北方人或南方人了。如果在同样的条件下，一个人更喜欢吃面食，那么他可能性格有些外向、开朗，在社交圈中能说会道，左右逢源，善于与人沟通，乐于帮助他人，也会接受他人的回报，知心朋友很多。不过，他们有时

候喜欢夸夸其谈，不顾及影响；做事的意志不够坚定，容易半途而废。

17.喜欢吃米饭的人

对生长在亚洲，出产稻米国度的人而言，米饭是从小就吃到大了。如果在同样的条件下，一个人更喜欢吃米饭，那么他可能比较高傲，喜欢自我陶醉。在人际关系方面，他们处事比较得体，但是过于独立，互助精神比较差。

18.喜欢吃肉的人

肉食动物者，只要隔一餐没肉感觉就像没吃饱，肉对他而言不止是食物，也代表一种满足感，这种人往往性格外向，待人热情，不拘小节，喜欢结交新朋友。积极进取，不满现状，但性情急躁，做事马虎，容易惹麻烦。爱出风头，但缺乏当机立断的勇气，不适合做领导者。

19.喜欢吃素食的人

除了宗教信仰之外，不少人喜欢素食，这种人大多比较内向、冷静，自我控制能力强，喜静不喜动，不善

于与人接近，耐得住寂寞。不太注重人际交往，情愿独来独往，凡事都依靠自己的力量。自我意识强，很清楚自己需要什么，能够进行明智的选择，经得起诱惑。富于创造性，外表看来生活得平淡无奇，实际上活得有滋有味，乐趣无穷。

20.喜欢吃生食的人

生食是大和民族的饮食习惯，但日本料理已风靡全球，所以生食风也就流行下来了。这种人的骨子里流着最原始的动物本能，处处追求自然，可能喜欢裸睡和裸泳。他们往往性格强悍，体魄强健，很有英雄气概，无论男性还是女性，都容易引起异性的关注。

21.爱喝汤的男人

在吃饭时，有人重视汤超过茶，看他总是不停地喝汤。这种人自卑感很强，常常处于被动地位，不善于抓住机会，容易一事无成。在女性面前，他们很腼腆，似乎隐藏着什么不可告人的秘密，令人疑惑，难以俘获人心。他们喜欢安静，喜欢沉浸在自己的小天地里。他们性格内向，不善于言谈，不容易引起别人的注意；但他

们总是细心地观察着别人，甚至在暗中盘算着别人。有时候，他们会突然脱颖而出，占领社会舞台的重要位置。

22.对腌制食品的态度

喜欢吃腌制食品的人。往往成熟稳重，做事有计划，按部就班，埋头苦干，很少会出现错误，让人有信任感。不过，他们对人太冷漠，过于功利化，认为人与人的交往大多是为了相互利用，所以很少有真朋友。

不喜欢吃腌制食品的人。开朗乐观，心胸宽广，待人热情，无论在哪里都能找到可以畅谈的朋友。工作方面有锲而不舍的毅力，吃苦耐劳，但是想法多变，容易忽然之间改变方向，影响事业的拓展。

23.鸡蛋怎么吃?

喜欢吃熟透了的鸡蛋的人。这一类型的人往往见多识广、博闻强识，城府很深，缺乏温情，不容易被外界所打动，更不容易被人了解和把握。他们善于保护自己，带有一股神秘感，再加上他们的老练与严谨，很容易成为领导者。

喜欢吃半生不熟的鸡蛋的人。他们往往看起来很倔

强，实际上内心脆弱，容易向困难低头，难以完成高难度或较为持久的工作。不过，他们很受朋友的欢迎，因为他们性格温和，待人热情，一点小小的事情也会让他们感动不已，很有人情味。

喜欢吃荷包蛋的人。大多文质彬彬，谦恭有礼，不招摇，言行得体。但他们过于随和，不善拒绝，总是被琐碎的小事纠缠，很难解脱。

喜欢吃煎蛋的人。通常积极乐观，对未来充满了憧憬，进取心很强，而且敢于放开手脚。在人际交往方面比较谨慎小心，遇事会仔细分析利弊，不会冒失，即使因为多虑而错失良机，也不会后悔。一般来说，他们的生活和事业都会按照预定的设计和安排进行，显得丝丝入扣、有条不紊。

喜欢吃炒蛋的人。这种人往往不喜欢张扬，也不愿意引起他人的注意，讨厌招摇过市。沉着冷静，遇到问题能够进行细致的分析，是非分明，能摆出明确的立场。善于交际，很注重感情，别人对他好一分，他会回报十分，不过，对他人的侵犯也会给予狠狠的回击。心

胸开阔，不拘小节，能与朋友保持长期的友谊。

24.喜欢吃油炸食品的人

多为时下年轻人，不太注意养生保健，生活随意，不拘小节。富有冒险精神，有做一番大事业的强烈愿望。不过，他们往往毅力不足，情绪波动大，爱犯冷热病，一旦受到挫折就容易灰心丧气。

25.喜欢吃甜食的人

喜欢吃甜食的人以女性为多。她们大多带一些孩子气，热情开朗，心思纯净，想哭就哭，想笑就笑，给人一种很天真和直率的印象。她们以自己为中心，缺乏理性，感情用事，比较任性，喜欢回忆美好的过去。如果想让这样的女性办什么事情，最好的办法是诱导，比如许愿、激将等；如果采用理性的方式，很可能会适得其反。在事业方面，她们不适合那种需要理性才能做好的工作，而是适合演艺、时装、服务等职业。在婚恋方面，她们大都幸福美满，因为很多男性比较喜欢这种任性而有孩子气的女性。

爱吃甜食的男人较少。他们往往性情温和，十分

好色，很会说甜言蜜语，常常能够得到女性的青睐。另外，无论男女，喜欢甜食的人都很爱听奉承话。他们很敏感，善于从别人的言行之中体察出言外之意，比较多疑，不会凭第一印象来评价一个人，不会简单地信任别人。他们大多很会见风使舵，容易得到上司的青睐，升迁的机会比较多。

26.喜欢吃零食的女性

嘴巴不停、零食不断的人，男性少而女性多。这种女性往往口无遮拦，有口无心，容易给人一种心直口快的印象。她们意志不坚定，容易妥协，总是不断地寻找理由和借口安慰自己。视野比较狭窄，不能参与激烈的竞争，喜欢撒娇，很难缠。这样的女性对丈夫的过错比较在乎，不讲情面，但是事情过后，她们也比较健忘。

27.爱嗑瓜子的男人

这样的男人肚量大，自信，心情宽松，属于笑口常开的一类。他们乐天安命，知足常乐，不争强好胜，待人和善，朋友很多。不过，他们进取心太过淡薄，事业不容易做大，不太适应功利化的社会。



不经意地做个测验看看

——他（她）容易掌控吗？



首先要找出“不会被拒绝的邀请方式”

准备一张纸，正中央画上一条直线。写下对方的兴趣。左侧罗列一个人可以完成的事情，右侧则罗列必须和伴侣或复数的人一起才能完成的事情。如果没有这类兴趣的话，看电视或是聊天等平常觉得快乐的事情也无妨。

写好之后，做出左右各自的统计数字，到底何者较多。

要看穿对方的真心或性格，可以在不经意的情况



下，让对方进行开头所说的简单测验，这是一个很好的方法。

兴趣因人而异，各有不同，不过大致可分为以下五项：

1.运动方面——棒球、网球、高尔夫球、登山、游泳、潜水等。

2.文艺方面——阅读、书画、写作、听音乐、看电影或戏剧表演等。

3.理工方面——操作电脑、操纵无线电、机械组合等。

4.赌博方面——赌六合彩、小钢珠、打麻将、跑马竞赛等。

5.收藏方面——绘画或陶器、古董、邮票、钱币、老旧的杂志等。

以上所列举的项目，例如，将看戏剧表演填在左侧，和朋友一起看戏剧表演则填在右侧。

左侧项目较多，表示较内向，右侧项目较多，表示外向要素较强。

根据瑞士心理学家雨果的研究，各自的性格特征如下：

·外向性——喜欢和别人在一起，开朗、活泼。遇到陌生人也不会怕生，立刻能够结交朋友。具有优秀的执行力、适应力和决断力。个性开放、喜欢照顾人。

·内向性——不会表现出喜怒哀乐，喜欢沉默思考。比较封闭，不愿让别人看清自己的内心。不喜欢与人交往，不喜欢和许多人在一起，喜欢自己一个人独处。

如果了解了对方基本的性格，例如在打基础时应该采用何种步骤？选择接待的场所以及要选定约会的方式时，在各方面较容易决定“用这种方法”。这样的话，对方也容易答应你的邀请，在心理上就能够感觉自己掌控对方。

如果别人问你：“是什么样的测验？”你不可露骨地回答说：“想要了解你的性格啊！”你可以说“在要求团队合作或需要竞争对手的时候，需要的是富社交性、开朗、活泼，具有干脆性格的人。”或者说“兴趣

通常与孩提时代的喜好与拿手的项目有关。兴趣也投影出一个人最自然的欲望及价值观。”也就是说，一方面称赞对方，同时指出这只不过是引出兴趣的测验，这样对方就不知道测验的真正目的了。

 由动物测验看穿真正想做的事

“如果下辈子投胎转世，你想变成以下的哪种动物呢？理由是什么呢？”在闲聊中可以询问对方。

——猫、狮子、鸟、鹿、马、蛇。

借此就可以掌握对方的愿望。结果如何呢？

想要掌控对方，就必须掌握到连对方自己都难察觉到的愿望，而且要诱导他朝着这个方向前进。

这个测验是美国某个大学的心理学家所开发出来的，由大卫·L·柯尔进行实验的研究。柯尔以数百位大学生当成对象做实验的时候，就可以了解到个人心里所拥有的欲望、愿望，以及这个人原有的感情倾向。

问题的重点不在于动物的种类，而是为什么“想变

成这种动物”。

例如“猫”，有的人会说：“因为它可以自由自在、想做什么就做什么地生活啊！”这样的回答就表现出“想要随心所欲地活着”的愿望，或者是有一种“不自由”的不安。

像这种将心理反应在其他的对象上，就称为投射。心理测验有时会给予图画或是字汇，让对方说说联想到的事物，大多就可以投射出内在。

关于开头的答案，举几个例子为各位探讨下去。

选择“狮子”的人表示支配欲望强烈。支配欲望越强烈的人，越会选择强大的动物。“因为它是强大的动物啊！”或“因为它是百兽之王啊！”提出这些理由的人，表示对于自己的支配欲无法反应在现实中，而感到欲求不满的人。

选择“鸟”的人回答说：“随时随地想到哪，就可以飞到哪里去”，大多是逃避愿望强烈的人。同样是选择鸟，但是选择孔雀等美丽鸟的人，表示虚荣心较强，希望成为显眼的人。



选择“鹿”，理由是“因为它很美，体型又很漂亮”的人，表示非常向往美好的事物。

选择“马”，理由是“给人高贵俊美的感觉”，表示自尊心非常强。如果理由是“脚程很快”、“在赛马中可以得到第一名”的人，很可能表示本身就是一个赛马迷。

选择“蛇”的人，表示性方面的欲求不满。理由为何呢？因为在伊甸园中，夏娃就是听了蛇的话，才与亚当吃禁果上床的，所以蛇就是性的象征。

以学生为对象进行的研究结果，前面测验回答有八成以上都属于四种形态中的某一种。而以答案的形态，也可以用来分析对方的心理。

1.寻求充足自我的答案

不管动物的种类是什么，如果理由是“想从……中解脱出来”、“能够支配……”就表示想要找到能够实现目的的自己。

2.寻求对社会贡献的答案

理由是“为了社会着想”、“为了世人着想”、

“为了解救……”等等，显示出对社会的责任感。

3.虚荣心较强的答案

理由是“想获得肯定”、“想显眼突出”、“比较高贵”等。

4.没有自信、不安的人的答案

“不想融入团体中”、“希望能够随心所欲地生活”等理由，则显示出逃避的倾向。

利用动物的投影测验，可以询问喜欢的动物和理由，是非常有名的方法。这时重视的不是举出的动物，而是理由。投影出来的不是欲望，而是回答者的性格。

例如，喜欢“狗”的人，大部分叙述是“非常顺从，不会背叛主人”、“奋不顾身”等等，叙述与自己优点类似的理由。

“容易掌控”会反映在睡姿上吗？

请教对方的睡姿，大致分为六种形态。

1.胎儿型：像在子宫中的胎儿一样，弓着身体睡觉。



2.半胎儿型：是胎儿型的变型，会朝向侧面，稍微屈膝躺着。一般而言，惯用右手的人是右侧朝下，惯用左手的人则是左侧朝下。

3.王者型：仰躺呈大字形。

4.俯卧型：好像要占领整个床似的趴着睡。

5.囚犯型：两膝分开，拳头紧紧交叉在一起侧卧的睡姿。

6.狮身人面型：整个背部弓起，往上挺，跪着睡觉。

从睡姿可以掌握何种心态呢？人在睡觉时会有各种不同的姿势。根据美国精神分析医师萨穆耶尔·唐凯尔说，在他接触许多患者后，发现睡姿会反映出患者的性格和心理状态。

睡姿表现的性格特征如下：

1.胎儿型

内向，依赖心很强，封闭在自己的壳中，随时都希望有人保护自己，有持续依赖小时候保护自己的人（父母）的倾向。只要注意这一点，就容易掌控这一型的

人。

2.半胎儿型

稳定的性格。即使发生问题也不会慌慌张张，能够顺利处理型。是可以安心交往的对象。

3.王者型

开放富于柔软的精神。孩提时代可以说是集父母的喜爱于一身而成长的人。在能够给予丰富情爱与关心处，就是攻略这一型人的关键。

4.俯卧型

经常仔细注意周边的状况，是非常认真的一型。身边发生的事情如果不能以自己为主进行处理的话，就会觉得很不高兴。也可以反过来利用，让他觉得你是“必须要让她发挥母性本能的人”或者是“绝对不能够放任不管的人”。

5.囚犯型

双拳交叉，反映出精神的不安。工作不顺利，或者是因为家人的事情而感觉到烦恼。他可能想要寻求一个咨询的对象。



6.狮身人面型

小孩子经常出现的睡相。睡眠较浅的人和失眠的人较多见。当然，也可以说是拒绝睡觉的形态，可能希望早点回到白天的世界里吧！



只是应邀参加酒席

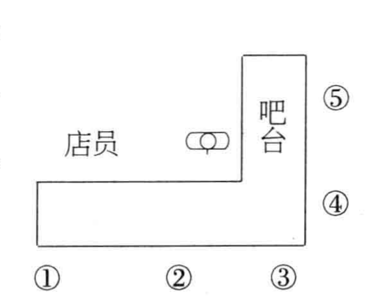
——是否会发现意外之处呢?



“不能保守秘密的人”

你和伴侣走进了一间酒吧，里面的吧还没有客人坐着。你问他“要坐在哪儿？”而这时伴侣看着陈列在前面的座位，你想他会选择哪一个位置呢?

观察其在酒吧或餐厅所坐的位置，可以看出对方隐藏的性格，还有是否懂得与他人相处。



请看右图吧的座位，



可以观察到以下的状况：

选择①的人，对于事物或人的好恶非常偏激，而且情绪起伏很大。但是具有敏锐的直觉，可以靠着第一印象决定一切。不会执著于一件事物。

选择②的座位的人，是属于和任何人都能够配合的协调型。但是虽然具有亲和力，可是欠缺自我主张。因为容易妥协，会让人觉得优柔寡断。

选择③的人就是典型的领袖型的人。这也是最容易向店员点东西的位置。富于社交性，工作充满干劲，也会照顾别人。但这种人不喜欢别人命令自己。

喜欢坐在④位置上的人，就是喜欢坐在角落的人。是属于不甘寂寞的人。很喜欢说话，话题丰富，即使是遇到初次见面的人，也会立刻敞开心扉与其聊天。但是嘴巴太松，没有办法保守秘密。

选择⑤的人是属于一匹狼型，欠缺协调性。此外，如果每一次都坐在其他位置的人，只有当天坐在这个位置上的话，表示他想要暂时封闭在自己的壳中。

那么，包厢的位置又如何呢？

外向的人为了接近对方，会坐在桌子的纵侧或横侧。

内向的人尽可能想要与对方保持距离，因此会选择斜前方的位置，或者是会将椅子往后拉。

“上班族要遵守礼仪”，即使是生意人，在酒席中也需要注意到细节。就算是初次见面的对象，也可以从选择座位的方式，了解对方的想法，就不会遭遇任何的失败了。

还有一种选择坐的方式，就是背对着入口与里面的某个地方，则表示心理上的微妙差距。

先前谈及过，人类的身体区并不是以个人为中心完全以画圆的方式扩展开来的。也就是说，对前方而言最远，而从两侧至后方则比较狭窄，是比较接近视野的形态。

当然，背后可以说是一种无防备的状态。因此背对入口坐的人，会对背后感觉到不安。在门每一次开闭的时候，注意力会散漫，心理上会不稳定。

在交涉的时候，可以故意让对方坐在难以集中精神



的位置。像以前的西方贵族会背对着壁龛坐下，也就是认为只要占据这个场所，就能够占领心理上的优势。

此外，如果自家公司拥有大楼的话，那么企业的董事长室通常会设在最顶楼的四方形房间里。而董事长会背对着窗户坐着。这就是所谓的“背窗效果”。背对着窗户坐着，玻璃窗冰冷的质感，具有代替坐在这儿的人表达决断意志的效果。



他喜欢喝哪一类的酒，怎么握杯子？

与人吃饭，免不了会叫饮料，而男人之间所谓的“饮料”，指的就是“你要喝什么酒？”

酒如果决定好了，在此还要告诉您，一个有趣的现象，就是他拿酒杯的样子，内心是在想些什么呢？

酒的品种成千上万，可是仍然脱离不了我们以下的大致分类吧！

1.喝白酒的人

这种人往往喜欢社交，具有很强的同情心，善于调和各种矛盾，因此经常扮演好好先生的角色。他们喜欢

听奉承话，尤其是在酒桌上，如果别人在恭维一番后提出要求，他们往往会因为面子而拒绝不了应该拒绝的事情。这种人有一种同情弱者的习惯，关心女性和下属，很受拥护。但是他们不善处理与上司的关系，很难得到上司的信赖。

2.喝黄酒的人

这种人对酒的爱好很有分寸，绝不会被酒力所迷惑，更不会借酒发疯。他们喝酒很讲究情趣，在高朋满座的场合可以喝，在夜深人静的时候也可以自斟自饮，慢慢品味。他们自我控制能力很强，即使在酒酣耳热的时候也能保持清醒。在浓浓酒意中，他们甚至会清晰地记住自己和他人的言行举止，并乘机说服或控制别人。他们的理智和冷静，他们的精明和果断，常常使对手佩服得五体投地。他们非常自信，不轻信说定论，总能以新的角度去思考问题，别出心裁，能做出令人惊奇的成绩。

3.喝啤酒的人

喝啤酒是心情愉快的一种表现，而在悲伤和苦闷的



时候，啤酒往往会让位给白酒。喜欢喝啤酒的人通常比较自然，心胸宽广，待人坦率。在饭桌上，如果他们频频劝对方喝啤酒，那么他的心境一般比较单纯，希望对方像自己一样快乐，希望双方都能进行愉快的交谈。

4.喝威士忌的人

这种人适应能力强，很希望到处闯荡，天天盼望着能够赚大钱、当大官、出人头地。具体说来，不同的喝威士忌的方式，大致表现出不同的性格。一是喝稀释的威士忌，这种情况比较普遍。这样的人善于把自己的想法充分地传达给他人，人际交流顺畅，能与很多人搞好关系。二是在威士忌中加冰块。这种人的语言表达能力比较差，与人交流不充分。缺乏主见，容易被别人的意见所影响。不过，他们善于掩饰自己，在大事面前沉稳镇定，喜怒不形于色，在公司里常常能够到达高位。三是喝纯威士忌。这种人雄性十足，敢于冒险，敢于打破限制，对于威权毫不畏惧。他们正义感很强，富有创造力，能成就大事业。这种人表面待人冷漠，实际上内心热烈，真朋友不少。

5.喝鸡尾酒的人

这种人与其说是要喝酒，不如说是为了调节气氛。他们往往很有男性气质，责任感强，在工作和生活中能够充分发挥自己。行为举止有分寸，很得体，人际关系比较好。他们可能并不喜欢喝酒，只是在刻意制造一种气氛，其目的是为了迎合女性。或许是想借喝鸡尾酒来缓解一下对方的不满情绪，或许是企图利用酒精来刺激女性，不让她们作出冷静的判断，也可能是真心地想与这位女性进一步发展关系。

6.喝高档洋酒的人

大部分喝酒的人，只把喝酒当作放松自己或者沟通感情的工具，不怎么关注酒的身价，除非是请特别要好的朋友或尊贵的客人喝酒。有些人，尤其是年轻人，对价格昂贵的洋酒很热中。在他们看来，喝洋酒是一种身份和地位的象征，所以喜欢用洋酒待客，以便显示自己的富有或自认为不俗的品味。如果他自己平时也喝洋酒，那么他一定向往豪华奢侈的生活，而且往往有一定的门路，比如，他们的洋酒很可能是别人送的，或者他



赚钱比较容易。这种人思想新潮，衣着讲究，只愿意做轰轰烈烈的大事，好大喜功，但不踏实，容易摔跟头。

至于握酒杯的方式，也是对方无意识中释放着某种信息呢!

1.用两只手抓住酒杯的人

两只手抓住酒杯，给人一种担心酒杯落地的感觉。这种人在喝酒时往往处于被动状态，很少主动敬酒，更不喜欢说话，在别人热热闹闹举杯庆贺的时候，他可能闷闷地坐在座位上，一副心事重重的样子。他们性格内向，不善言辞，待人谦恭，喜静不喜动，有些缺乏安全感。朋友不多，但都是深交。

2.用手捂在杯子上面

紧紧捂住杯口，好像里面藏着秘密不给人看似的。这种人大都善于伪装，从来不在别人面前暴露自己的真情实感，给人高深莫测的印象。他们缺乏自信，对人很难做到坦率真诚，因为他们害怕受到伤害，怕别人看低自己。长期的封闭可能会使他们的内心变得相当阴冷，与这种人打交道还是小心为妙。

3.握紧酒杯，大拇指压住杯口

把整个酒杯紧紧握在手掌里，用大拇指压住杯口。这种人有主见，在酒桌上喜欢后发制人，具有较强的进攻性。他们能够巧妙地应付别人的敬酒，如果不想喝醉，无论如何也不会喝多。他们开朗外向，性格豪爽，愿意与人交往，善于扮演活跃气氛的角色。日常生活中虽然并不太喜欢说话，但心里有数，什么时候该做什么，不该做什么，总是把握得很恰当。

4.握住高脚杯的脚，食指伸出

一般来说，这种动作是在故意显示高雅和与众不同，以女性为多，其人对金钱、地位、势力有很大的欲望，城府较深，善于见风使舵，是典型的“势利眼”。她们并不凭借自己的努力去追求地位，而是想依靠有钱、有势、有地位的男人。她们并不掩饰自己的这种想法，外人很容易从她们的表情上，看出她们遇到了什么样的男人。

5.不停地玩弄酒杯的人

一边吃东西或喝酒，一边漫不经心地玩弄酒杯。这



类动作以女性为多，她们往往没有强烈的事业心，整天忙于各种各样的琐事，根本没有精力去思考大事，更不会反省自己。她们虽然在饮酒，但心思早就不知道跑到哪里去了。无论做什么，她们都难以集中精力，事业上往往非常平淡。

有的女性并不是以上的性格，也没有养成玩弄酒杯的习惯，只是在某些特定场合不停地把酒杯翻过来、倒过去，这说明她对某个男人有企图，正在卖弄风情。

6.把酒杯放在手掌上，滔滔不绝地说话

这个动作以女性为主。她们忘了自己是在饮酒，心思集中于谈话内容和对方的感受上，如数家珍似的侃侃而谈，妙趣横生，给人一种很机灵的印象。这种女性个性外露，活跃好动，属于兴奋型的人。知识面广，但是不深入。待人坦率而诚恳，有同情心，很适合做朋友。

7.把杯子放在大腿上

握住酒杯，放在大腿上。这个女性化的动作一般是为了集中精力听别人说说话，说明对对方很有兴趣。这种女性娴静随和，善于听取别人的意见，有好奇心和同

情心，是一个非常好的听众。她们大多有着相当高的涵养，富有韵味，比较稳重，待人接物十分得体，气质高贵。

8.一只手握杯子，另一只手漫不经心地划杯沿

这种动作以女性为主，表明她在沉思。这样的女性往往内心细腻，善于思考，不易冲动，对事情的处理冷静而客观，不会感情用事，很有分寸。很可能有一些阅历，内心敏感却又平静。

喝醉的时候，他到底在想什么？

对方喝醉了。你看到对方喝醉的样子，接近以下哪一种，你就可以掌握到他的深层心理及人性。

1.说很多的话，很开朗地笑着。

2.开始沉默寡言，表情及态度晦暗。

3.高兴地唱卡拉OK。

4.开始争吵，缠着别人。

5.放声大哭。

6.不待在同一个座位上，想要到处走动。



7.和平常一样。

酒席可以浮现各种人类的模样。酒能够松弛紧张，使平常压抑的情感及欲望释放出来。所以醉态可以说是个人本性的表现。

像（1）一样开朗活泼的人，可能本身是一个认真、有礼貌的人。

因为工作或人际关系等的压力，借着酒精发散，而开始话说得多了。在人际关系或是异性关系上不容易产生纠纷，一般而言，也是在社会上被人信赖度极高的人。

像（2）会变得晦暗的人，精神比较不稳定。

平常看起来非常主动，话很多的人，遇到担心的事情时，开始喝酒之后就会保持沉默，变得消沉。也就是说，心中一直存在着不安，一旦喝醉时，不安的想法会增大，而变得沉默不语。

像（3）这样的卡拉OK族，是富于社交性，头脑灵活的人。

因为具协调性，所以无论在私生活或工作方面，还

有人际关系面都非常顺畅。很懂得照顾别人，爱玩、富于旺盛的挑战精神。

像（4）这种会找人争吵的人，有两种形态。

一种是平常就是充满活力的行动派。因为太有活力了，所以喝醉之后，就好像“瞬间沸腾器”一样爆发出来。本人可能没有察觉到，等到酒醒后才开始拼命道歉。

另外一种就是沉默寡言、平常不显眼的人。由于平常存在感较淡薄，一旦喝醉酒之后，就会出现粗暴的行为，看起来判若两人。但是他只是将以往一直压抑的攻击或是支配的愿望完全发散开来罢了，也就是所谓喝酒乱性的人。平常大多是属于温驯、胆小，十分压抑型的人。因为潜在意识作祟，而产生这种表现。

像（5）大哭型的人，则因性别的不同而有不同。

如果是男性的话，在性欲望无法满足时就会出现这种状态。女性的大哭可能是一种情绪性的性格，大多是怕寂寞的人。

像（6）这种好动的人，则是属于反抗、不喜欢被定

型的性格。想要从固定的场所移到宽广的地方去的心情表现。此外，不想坐在同一个人的附近，而想移动位置的话，则表示具有强烈的欲望、不满及自卑感。

像（7）这种不会酒后乱性的人，是属于警戒心较强的人。

一旦喝醉酒，可能会与他人产生纠纷或纷争，害怕自己的缺点被他人知道。而这些人在喝醉之前就会停止喝酒。当然如果是酒量很好的人，就又另当别论了。



喝酒的方式会暴露你的行踪

现代社会，遇到喝酒的场合实在太多了！因此，我们就再谈一谈比较常见的情况吧！

1.狂欢豪饮的人

不管多大的酒杯，都会一饮而尽，而且看上去心情极其舒畅。实际上，这种人往往并不是酒徒，不是因为爱好喝酒而喝酒，而是“醉翁之意不在酒”。之所以狂饮，是为了抛弃过去，以新的面目面对未来。他们希望通过狂饮让自己改变个性，至少换一种心态。这种人

比较单纯，善于配合别人，可以是一个很好的同事或朋友。

2.喜欢劝酒的人

喜欢劝酒的人往往性格外向，待人热情，积极主动；也可能情绪易于激动，兴奋起来把持不住自己。如果不但劝酒，而且喜欢拼酒，那么他们的性格除了前面所说的之外，可能还隐藏着强悍的一面，真正的性格可能是冷漠无情的，而且具有侵略性。

3.一喝就醉的人

这种人要么是酒量极差，要么就是借喝酒的机会改变一下自己的形象。后者的内心往往比较孤独，不喜欢和一群人在一起玩闹。不善于表现自己，虽然心地不错，积极肯干，但是过于自我，容易得罪人，所以朋友不多，社交圈狭窄。这种人在日常生活中总是觉得不自在，想有所表现却又觉得不安，所以才借着喝酒的机会来发泄一番，争取改变平日里留给大家的印象。

4.酒后更有礼貌的人

平时不见得很讲究礼节，可是喝醉之后反而喜欢向



人鞠躬打拱，而且念念有词，极有礼貌。这种人往往酒量很大，韧性很强，富于行动力，许多运动员就是属于这种类型。要注意的一点是，他们在醉酒时既可能变得礼貌，但也可能变得非常粗暴。

5.喝醉后呼呼大睡的人

醉酒后倒下就睡，甚至在酒桌上就能睡着的人，多半性格较为内向，缺乏主见，意志薄弱。他们性格柔顺，尊重传统，中规中矩。在人际交往上，他们总是避免与人冲突，缺乏应有的原则和魄力，大多以好好先生的姿态出现。不过，在异性面前，他们会变得收放自如，善于赢得异性的青睐。

6.喝酒后变得下流的人

当某种欲望遭到压抑时，人们会走向另一个极端，以此作为补偿。酒后下流，可以理解为性欲得不到满足的补偿行为。对近旁的异性进行言语或行为上的性骚扰，也是同样的心理在作怪。无论男女都是这样。

有的人酒后并未变得下流，而是吹嘘自己当年受异性欢迎的历史。这是跟不上时代的表现，如果中年之后

还念念不忘当年的艳史，是他有自知之明——知道自己已经老了的表现。

7.酒后变得很凶的人

平时老实，不爱说话也不显眼，喝了几杯酒，就变得很凶，到处发怨气，像是要找人打架一样。这种情况又被称作“乱酒”。乱酒者在日常生活中总是谨慎小心，唯唯诺诺，对长辈和上司言听计从，做事兢兢业业，却不见得受到赏识，总处于最底层，所以压抑感非常强烈。喝酒之后，他们控制不住自己日积月累的狂暴情绪，直言不讳地攻击上司、长辈或同事，与平时判若两人。

8.不会喝醉的人

这里不是指酒量极大喝不醉的人，而是指那些在喝醉前就及时收场的人，无论怎么劝酒，他们都会以各种理由坚决推辞。这种人往往对外界存有防备心理，警惕性很高，也可能是没有融入宴会的热烈气氛。他们不喜欢与不熟悉的人深交，总是将自己的真实情感掩藏起来，即使酒后也不会吐真言。如果一个人从不喝醉酒，



那么他往往性格冷静，自制能力很强，在人际交往方面相信“君子之交淡如水”，虽不够热情，但是信守承诺，做事有条理，为人可靠。

“为什么不让我亲近呢？”

你和中意的异性在一起喝酒，想要亲近她，没想到却被她打了一个耳光。其实在你要亲近之前，就可以借着对方脚交叠的方式，来了解她的心态，就能知道她会采取何种行动了。

1.左脚在上交叠

2.右脚在上交叠

3.频频换脚交叠

4.脚脖子交叉

5.双脚并拢，朝向左右某一侧弯曲坐下

脚交叠的方式或位置等，可以用来判断对方的性格及心理的方法，在第一章已经谈及过了，在此则是以对女性的进攻为主，来探讨一下。

1.左脚在上交叠

属于积极开放的性格。这种交叠方式隐藏着性的手段，虽然自我本位很强，但是另外一方面也很懂得被诱惑。可以把握时机，立刻切入。

2.右脚在上交叠

是属于稍微害羞的性格，不能够太积极主动地接触。对于让自己成为领导者的人会抱持好感，所以在谈话时也必须要配合对方的步调，心不要太急，就能顺利进行。

3.频频换脚交叠

表示欲求不满。尤其是年轻人出现这种动作，表示内心的欲求不满。如果一直不平静，或者是在寂寞时也会出现这种现象，必须要看清到底是属于何种情况，再采取行动。

4.脚脖子交叉

非常浪漫，属于孩子气的性格。关于恋爱方面，要求精神的结合，所以首先要满足她的心灵。

5.双脚并拢，朝向左右某一侧弯曲坐下

模特儿或者是演员经常出现的坐姿。表现出脚美



丽的动作。非常骄傲、讨厌自尊心受到损伤的性格。此外，如果别人称赞她的容貌或是美感时，就会转换为好感的态度。也就是说，是很喜欢听奉承话的人。

以上就是女性的例子，而男性一般而言，都是将两只脚叉开坐着，表现出强烈的支配欲或是占有欲。此外，如果说双脚交叠坐着，则属于不服输的性格。自我表现欲很强，希望引人注目。

“我的心不会敞开”

在接触异性时，你自己身体的动作应该怎么做呢?

根据美国心理学家马克金里等人的研究，说服对方时的姿势大致分为“开放姿势”与“封闭姿势”。

开放姿势就是说看着正面，双脚稍微张开，手掌朝向对方，摆出“接受对方”的姿势。而封闭姿势则是手臂交叠、脚交叠，稍稍以侧面对着对方的拒绝姿势。

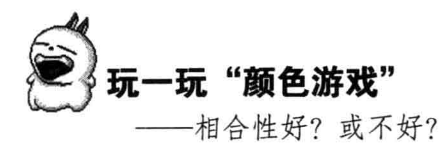
如果要接触异性，当然必须要采取开放姿势才行。如果看到感兴趣的对象，却以封闭姿势对待他，能够和他进一步交往的可能性就更低了。当然，也可以应用在

交涉或谈生意的时候。

此外，《肢体语言》的作者J·福斯特，则叙述看一家人团圆时，只要看脚交叠的方式，就可以知道其关系如何了。

例如，母亲掌握一个家族的实权。母亲脚交叠时，丈夫和孩子也会脚交叠。也就是说，全家人都会向母亲看齐而将脚交叠。听说，营销人员有不少人会将这种观察法应用在推销商品上，因为一定要尽早看穿在家庭中是谁在掌握实权。这类的举止不只在家庭中，在集团当中无意识也会出现。也就是说，经由多数人脚交叠的时间差，就可以知道资历和优越关系、命令的传达系统。





玩一玩“颜色游戏”
——相合性好？或不好？



讨厌的颜色反映心路历程

“喜欢的颜色表示愿望，讨厌的颜色表示过去的体验，既不喜欢也不讨厌的颜色，则反映现在生活。”这是德国心理学家鲁夏所说的话。

最近发展出来的“色彩心理学”，认为个人色彩包括过去色、现在色，以及未来色。

过去色是反映过去的人生体验及想法，天生的性格或习惯形成的性格的颜色。

现在色则是投影现在的心理状态。心分为右脑（无

意识）及左脑（意识）两种，而基本的则是过去色。不过，过去色与现在色有时完全不同。例如小时候过着痛苦人生的人，过去色是晦暗的颜色，但是现在得到幸福，就会变成明亮的颜色。

未来色则是表现出“希望成为这样的人”、“希望过着这样的人生”等未来的自己及愿望的颜色。据说有些失去生命意义的高龄者没有未来色。

将这些一并探讨时就会发现，所喜欢的颜色就是心理状态，以及基本性格特征的表现。而对方“喜欢的颜色”可以借着游戏或闲聊问出来，借此探索他的性格。关于自己喜欢的颜色也是如此。

“最喜欢的颜色”反映出以下性格：

1.红色——在社交方面非常积极的人

成功欲望强烈，充满精力，易热、感情直接型。最讨厌无聊，因此会拥有活动欲望。虽然决断和行动较快，但是情绪也很容易改变，可能会出现“喜怒无常”、“缺乏忍耐力”的态度。虽然容易亲近，喜欢照顾人，可以和任何人轻松地交往，但是却也是容易相



信别人的好好先生型，即使遭到背叛，也不会因此而消极，会迅速重新站起来。

2.粉红色——温柔的人

粉红色是合成色系，柔和中带点阳刚之气，喜欢它的人个性细腻也很活泼，他们向往美好优雅的生活，为人处世也很合乎礼节，是交际高手，私下对于生活讲究品位，有点自恋，但因此而显得有些优柔寡断。

3.蓝色——认真的人

害羞、坚定、谨慎的性格，喜欢平稳、调和的生活。最讨厌与他人不和，或者是有纠纷。言行举止上小心谨慎，会采取有节制的行动。认真、诚实、值得信赖，但是对于不满仍会甘之如饴，因此有时会蒙受损失。

4.绿色——有忍耐力的人

讨厌变化、重视安定的性格。拥有宽大道德精神的人。基本上可以成为好朋友、恋人或配偶，缺点是欠缺个性，可能会成为太过忠实的“等待指示者”的典型。

5.黄色——有智慧、富于想象力的人。

喜欢新奇的事物，拥有理想的想法。但有时又很害羞，会让人觉得优柔寡断。此外，过于追求理想，只讲理论，不会展现具体的行动，看起来好像没什么行动力的人。

6.茶色——冷静沉着的人

有强烈的正义感，牺牲、奉献，是值得信赖的人，但是要小心不要被别人利用了。此外，有洁癖，绝对不喜欢马马虎虎、不负责任的人，所以有时比较啰唆一点。

7.灰色——神秘的人

喜欢平稳无事的生活，不会与人深入交往，属于秘密主义者。表面上看似温和，但是却非常讨厌别人干涉自己，一旦私生活被偷窥时，就会产生猛烈的反击，具有双面性格。

8.白色——明朗、有品位的人

不要认为白色是一个简单的颜色，白色不但代表有品位，也是个性开朗、干净的象征，这种人爱家、顾家、感情生活比较固执，细水长流型的，但在交际场合



里表面合群，骨子里却喜欢独处，同时不喜欢八卦，他比较爱简单轻松的生活方式，不要老背着无谓的烦恼，所以对别人的事没什么大的好奇心。

9.黑色——害羞的人

谨慎、安静的性格。缺乏幽默感、不具有社交性，具有封闭在自己壳中孤独的倾向。可能别人会批评自己是“小心谨慎的怪人”。秘密主义的倾向比“灰色型”更强烈，会隐藏自己的性格或情感，但是给予别人一种非常想要了解世间一切的印象。具有反抗心，讨厌别人指示自己做事。虽然心中了解，可是有时却会做出反抗的行为。神经过敏，比较冷淡。虽然感受性敏锐，却欠缺判断能力。

10.紫色——艺术的人

具有丰富的感受性和创造力、观察力以及艺术的才能。但是“自己与别人不同，拥有独特性”的意识，会表现在态度上，就会引起周边的反感。最糟糕的情况就是骄傲，虚荣心太高，一旦受伤时，会有歇斯底里的倾向，这一点一定要注意。

 探讨两种喜欢的颜色

由喜欢颜色的组合和其系统性，可以了解性格。

1.粉红色与灰色、黑色与橘色等明暗对比强烈的颜色属心思细腻，纤细感性的人。太过于使用，会让人觉得有点冷淡。

整体而言，给人孱弱的印象。

如果喜欢的颜色对比太强烈时，表示有优越感和自卑感的纠葛，神经经常紧绷的心理状态。

2.红与黑

神经不稳定。意志力薄弱，依赖心极强，在遭遇困难时，立刻就想依赖他人。因为依赖心很强，所以想要隐藏自己的弱点，故意装作很气派的夸大样子。

3.红色、橘色、黄色等等红色系列的颜色（暖色型）

对于外部的变化或刺激，能够积极适应的客观外向型。

4.蓝色、蓝绿色、水蓝色等蓝白系统的颜色（冷色型）



没有办法适应环境的变化，是属于封闭内向型。

美国的色彩心理学家F·比连的研究显示，成人喜好的颜色如果是红色，则表示情绪激动，是现实的享乐主义者；茶色的人是非常认真、稳重的人；蓝色则是重视精神面的内向型；橘子色是属于八面玲珑，但欠缺个性的人；黑色则具有双面性。

此外，一般而言，男性喜欢冷色系列，女性喜欢暖色系列。男性对于一种色相的集中度较高，而女性则会分散为比较多种的色相。

最近利用电脑的相亲，也会使用色彩心理测验来诊断性格。已经叙述过颜色的喜好与性格，接着就将重点摆在与对方的相合性与交往方式来探讨一下。

首先相合性请参考次表。没有记号的是“喜欢的颜色”，○是相合性不错的颜色，×则是相合性不佳的颜色。

红……○红　　　　　　×灰、蓝、茶、黑、绿

蓝……○灰、绿、茶、蓝　×红、黄、黑、紫

黄……○紫	×红、黄
绿……○绿、茶、蓝	×灰、绿、蓝、茶
茶……○灰、绿、蓝、茶	×红、黄
灰……○灰、茶、蓝	×红、黄、黑、紫
黑……○无	×红、紫、灰
紫……○黄	×灰、蓝

你的上司和部下，是喜欢哪一种颜色的人呢?

特别容易感情用事的人

对方喜欢的颜色，可以用来叙述人际关系的重点。当对方是年长者（上司、前辈等）或是年纪小的人（部下、晚辈等）而有不同。不过，只要注意以下几点就可以了。也可以运用在与异性的交往上。

1.喜欢红色的人

·对方是年长者——富于行动力，对于任何事情都很积极。在工作上充满干劲，会带领部下。但是过度的话，会展现类似暴君的言行，而且与同型的人容易发生



冲突。此外，也具有幼儿性格。如果想要引人注目时，就会故意做出一些令人侧目的举动。

如果年长者属于这一型的话，你和他相处的秘诀就是要拼命地展现忠诚，不断地吹捧他。在工作遇到阻碍时，立刻找他商量，他一定会爽快地帮助你。

·对方是年轻者——非常爱面子，但是又讨厌被干涉。忽略他时可能又会像幼儿般耍赖，对你所说的话充耳不闻。因此，对他的建议最好适可而止。

2.喜欢蓝色的人

·对方是年长者——冷静沉着，会一边分析、一边进行工作。最不喜欢感情用事。当工作上的方针或意见不同时，会以逻辑的方式来说明到底有何不同。最不喜欢含混不清的说法以及马马虎虎的报告。所以一旦掉以轻心，立刻就会被他发现。

·对方是年轻者——虽然做事能力不错，但是在形态方面比较喜欢思考，不喜欢和必要以外的人多接触。不会引起什么大的麻烦，不过在异性关系上，可能会引起问题。

3.喜欢绿色的人

·对方是年长者——是理想主义者，为了达成目的，可能会安排一些比较紧凑的时间表来达成目的。惯于指导晚辈，可能和对方之间发生争执，在团队精神失和时无法顺利处理。因此，即使有些不满，还是要以协调的精神来接受他。如果将不满说出时，他可能会突然改变态度。

·对方是年轻者——是属于优等生的乖乖型。以学校的前辈、晚辈的方式来对待他就可以了。

4.喜欢黄色的人

·对方是年长者——开朗、愉快、话题丰富。喜欢新的事物，情绪起伏很大，有时会令周围的人震惊。看起来像是轻薄的人，但是却是喜欢新鲜事物，不断亲自尝试各种事物、积极前进的人。你多做一些其他的事情会惹得他不高兴，所以除了他指示的事情之外，其他的事情不要出手干涉。

·对方是年轻者——工作比较杂乱，但是却有产生新构思的能力。可是情绪起伏很大，在状况好的时候与

不好的时候落差很大。

在我们生活的周边充满着各式各样的颜色，有人说有一百万种颜色，也有人说比一百万还多很多。由此可知，我们真是身处在色彩缤纷的世界中。

平常大家也许都没有注意到，颜色所具有的印象、意义，以及各种不可思议的作用，很多都会对我们的生活、心理、感觉造成影响。此外，颜色的使用和配色也将决定生活的品质。

所以，颜色与我们的生活关系密切，而且对心理也会造成相当大的影响。



能不能笑一下

——警戒心高？还是低呢？

吝啬家与浪费家的笑容完全不同！

大家哭泣的脸都是一样的，但是笑容却各有不同。笑容不光反映出各人的性格，也反映出了成长的环境。具有特征的笑法，心理学认为会产生以下的性格：

1.嘻嘻嘻地笑——坏心眼，或把别人当傻瓜。

2.呼呼用鼻子笑——侮辱他人，或是有轻蔑的倾向。

3.只抬起唇的两端笑——野心家，对自己深具自信。



4.只用一边的脸颊笑——同样是自信家，但是却是属于虚无主义者。

5.只发出鼻息，不出声的笑——连笑的时候都要省力，表示大多是吝啬的人。

6.咕咕咕不开口地笑——不露齿的笑表示是容易守秘密的人。

7.超出必要以上大声地笑——看似爱表现的人，事实上却是一个小心谨慎者。

8.张开大嘴豪迈笑的女性——非常开放，不拘小节。

9.用好像女性声音笑的男性——平常非常认真温顺，但是有时却会展现大胆的行动。

不光是笑的方式，嘴也能表现个人的性格与深层心理。

开朗乐观、经常笑的人，平常也会做出微笑的嘴型。如果是凡事抱持否定的看法，想要探索他人秘密、喜欢发牢骚的人，很自然就会形成爱说牢骚的嘴型。

有的人只讲道理而不展现行动，把自己的事情束之

高阁，而只会批评别人“他好小气哦！”、“没有人会喜欢她的！”这种人的嘴唇一定是歪的。

此外，口角两端朝下，也就是所谓“ㄇ字形”的嘴，大多是别扭的人，会给人拒绝的印象，因此很多人会对他敬而远之。

女性有的人会一边说话，一边将手带到嘴边。经常用口覆盖嘴，是属于防卫本能较强的人，不希望别人知道自己的弱点，或是想要隐藏失败。

“微笑”也是一种笑。在谈话中有时只露出上齿微笑，或是虽是微笑但眼睛却不笑，可能是拒绝对方或轻蔑的心理表现。



解开“表情之谜”

美国的表情研究家伊克曼，让美日的大学生各二十五人，看会产生压力的电影和不会产生压力的电影，比较脸的表情。结果单独看的时候，美日学生的表情都是相同的。和别人一起看的时候，美国人和单独看的时候表情一样，而日本人则会压抑不愉快的表情，或



者是夸张地笑。这到底意味着什么呢?

由这个实验的结果，我们可以了解到，日本人会配合当时的气氛和对象，在不知不觉中控制住自己的表情。

通常我们会使用语言来沟通。

但是语言不见得完全诉说真实。我们要知道对方真正在想什么？到底有什么感觉？必须借着语言以外的脸色和举止、气氛等信息来了解。

要知道对方的感情，最好的线索就是脸部的表情。

日本人是最懂得察言观色的民族。他们生活在狭隘的空间中，不需要像欧美人一样用会话交流，因而形成了一种“不必说也能了解”的习惯。

此外，日本人也是最不懂得表达感情的民族。

在团体中设立标准的社会，如果表现出个人的感情或意见，就会被视为“任性”、“异端”。要适应这样的社会就必须压抑感情，而分别使用“客套话”与“真心话”。我们的表情不丰富，无法表现真心，这是一种自我防卫的技术。

但是，我们经常也会被对方的表情所骗。

无论是谁，成熟之后就要负担社会的责任，要与他人的关系顺畅。此外，为了充分表现自己，要扮演与真正的自己不同的角色，要把真心隐藏起来，对于不喜欢的对手也必须要装作抱持着好感与敬意的样子，因此，会有“脸在笑，心在哭泣”的情况出现。

但是，即使隐藏真心却无法隐藏潜在意识。后天视障者的听觉和嗅觉非常敏锐，这是一种“代偿作用”，在心理上也会出现同样的情况。愈想隐藏愈会使人类的真心表现在无意识的表情和举止上。



安心表现在脸的右侧，警戒表现在脸的左侧

人类的表情有动物的表情和社会的表情两种。

动物的表情是人类共通的表情，包括幸福、愤怒、惊讶、嫌恶、悲伤、恐惧等基本的表情。

社会的表情则是像“看他人的脸色”这句话所说的，会受到社会环境要素的影响。像前面的实验一样，会配合对方，在人前压抑感情等，包括意识的表情在



内。

要从表情看穿真心的重点就在于左右的平衡。请各位想想自然的感情表现在脸上时的“动物的表情”，不论是大笑、愤怒、悲伤、认真的凝视、恐惧的表情，都是左右对称的。

其次，就是考虑到人的意识的“社会的表情”。出现苦笑、抿着嘴笑、怀疑或矛盾等表情时，就会出现“嘴唇扭曲”、“一边的眉毛往上抬”、“用一边的脸颊笑”等左右不对称的表情。

根据许多研究显示，肯定的感情会出现在脸的右侧或左右对称出现。而否定的感情则会强烈地出现在脸的左侧（如果是惯用左手的人则相反）。右脑掌管感情，总之，意识强烈的感情会使颜面扭曲。

意识的表情会不对称，这是来自于前进运动。几乎所有的动物都有左右对称的形，这是因为希望前进时，左右的运动量相等。但是，一旦扭曲时，体重朝扭曲的方向倾斜，身体就会倾斜，变成不对称。而这种扭曲的行为，可以说是有意识的行为。

动物的动作大部分都是步行、奔跑，而表情也是由活动消化器官的口、或是活动感觉器官的眼睛的肌肉制造出来的，所以在常态时是左右对称的。但是，如果是在有意识的、有意图的情况之下，则是左右不对称的，理由就在于此。

 从吸烟了解到“原来是这样的人！”

现在吸烟者似乎已经无容身之地了。看吸烟的方式也可以知道性格，知道这一点，对你没什么损失。

首先，看“拿香烟”的方式。

1.用食指和中指的指尖夹住——稳重、具有平均思想的人，若是女性则是喜欢说话、很亲切的人，但决断力较弱，属于容易随波逐流型。

2.用食指和中指的根部夹住——行动派、自我主张强烈的人。若是男性，对任何事都非常积极，看到喜欢的女性会立刻采取主动。然而，如果是女性，则可能会因为太过于坚强而被认为不像女人，但事实上却是一个相当温柔的人。



3.用拇指、食指、中指夹住——有些电影的主角就会以这种方式拿烟。是头脑聪明、能够顺利完成工作的人，但是非常骄傲、太过于在意他人的眼光、自我意识过强。

其次，请观察一下“弹烟灰”的方式。

1.始终将烟灰弹在烟灰缸里——认真、神经质，甚至在外出之后还担心门窗、瓦斯是否关好而又折返回来。即使是很短的烟灰也会立刻弹掉，拥有一种强迫观念，是属于容易积存压力型。

2.积存很多烟灰之后再弹掉——本质上是属于小心谨慎、吝啬的人。

3.如果周围有人不吸烟的话，会将香烟朝上——非常仔细的人。

由“熄烟”的方式可以了解以下的状况。

1.将烟头垂直压在烟灰缸中熄烟——凡事都会划分清楚的人，工作与游戏、结婚与恋爱会分开来处理，即使有婚外情也不会导致家庭破碎。

2.好像要把烟头折成两段似的熄掉——轻薄、不喜欢遵守约定的人。

3.将烟头折成三折以上再熄掉——看似认真，但却是很难缠的人。

4.将有火的地方像珠子一样切掉——对性的关心很强，有被虐待倾向，大多是焦躁的人，是动不动就容易生气的性格。

5.即使烟头没有完全熄灭也不在乎——爱撒娇，以自我为中心、缺乏耐性、好恶非常偏激的人。

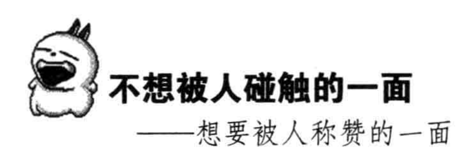
6.在烟灰缸中加入水再将烟熄掉——拥有完美主义及马马虎虎两种极端的性格，因此会使得周边的人感到迷惑。



第三章

到底对方对你的要求是什么？

——“如何诱导心理？”关键在于潜在欲望！



不想被人碰触的一面
——想要被人称赞的一面

骄傲表示不满

小张厌烦地听着上司在那儿自吹自擂，“以前我很吃香耶！我是最受女性职员欢迎的人哦！”、“某个计划是我提出的哦！虽然老总反对，但是经理却非常赞成喔！”……但是，即使好好地应付他，听他谈一些往事，可是小张在上司的眼中还是被嫌弃的一个“不可爱的家伙”！

到底应该如何听上司的叙述较好呢？小张的对答是否忽略了心理法则呢？

本人非常高兴地站在台上说一些骄傲的话，而唯唯



诺诺的底下听众，可能心想“赶快结束吧！”

可是自己却没有察觉到自己的态度这是经常听到的情景。

喜欢说一些以前骄傲事迹的人的深层心理，即表示对自己目前的生活不满。但是，欲望不满不能够直接表现出来，因此，只能够向过去寻求解救，所以不满会以骄傲的形态表现出来。

“感觉体力和精力衰退了，年轻女孩都叫我阿伯了，唉！到这个年龄了嘛，岁月不饶人哦！”→“想要回到年轻的时候”→“以前很吃香呢！”“跟不上时代的变化，无法适应职场”→“想夸耀自己的能力”→“你知道我做了多么伟大的工作吗？”

——这就是他的真心话。

换言之，在骄傲话的背后，潜藏着一种“要更重视我”、“想得到溺爱”的欲望。

就好像当弟妹们出生时，觉得父母的感情不再倾向自己时，孩子便会在晚上睡觉时故意尿床，或出现吸手指等幼儿时期的行为，就是希望引起父母的注意。这一

类的心理构造是一种逃避现象，称为“倒退”。

治疗倒退症状的要务，就是要关心他。

也就是说，这时小张应该对上司说：“然后呢？”表示感兴趣，并说：“哇！你真厉害！”要吹捧他，看看时间，然后对他说：“下次再听你说吧！”赶紧离席，或是换一个话题比较好。

可能是小张完全不表关心或是表情上好像在说：“看起来好像不是这个样子吧！”一脸狐疑的表情。

碰触到了对方最不愿意让人碰触的问题上了。

在对方自吹自擂的时候，好好地加以应付是一种服务，反正彻底服务对你也不会造成损失嘛！

 由选择话题的方式了解到“心中的禁忌”

你在新开发的客户的公司里，别人介绍你认识了三个负责人。闲聊一阵子之后，这时

A——只以自己知道的事为话题

B——以自己的缺点或糗事为话题，想要博君一笑

C——只是简短的对答“嗯”、“这样啊！”



他们有这些说话的习惯，如果要跟这些负责人顺利进行工作，应该要注意哪些事项呢?

通常谈话会配合对象或气氛而选择话题，如果是工作上的伙伴，就会谈一些关于工作或公司里同事的话题；如果是兴趣相同的朋友，就会以兴趣为主来讨论话题；如果没有这些共通点的对象，或是初次见面的人，则会谈一些报纸或电视上的新闻和运动等话题。虽然是双方都没有接点的话题，但是谈话无法持续下去，也会觉得很无聊。

这时，选择话题会有一些习惯。当然，问题就出在性格上。

像A只以自己知道的事为话题，持续这类话题的人表示自我表现欲很强，是爱表现的人，如果不经常以他为主就会很不高兴的人。

因此，在中途改变话题是不聪明的作法，他会立刻回到自己的话题，或认为你不听他说话而感到生气。不过，这一类人却无法抵挡阿谀奉承，越是称赞他，两人的关系就越好。

像B一样说自己的缺点或表现出自卑感的人，事实上就证明他非常在意这些事情，反复强调一些话语或声调提高时，这种倾向就更强。此外，极度强调对自己不利的事情，就是想要从这些不利的事情中逃脱。

这时，即使对方笑着说："我失败了，哈哈哈！"你也不能够回答："真的很失败哩！"只要听过就算了。

像C一样，不管任何话题都只是说"嗯"、"这样啊！"等回答，表示不想再和对方说话，或是对于谈话的内容根本就不关心，也可能是欠缺沟通能力。

平常扮演听众角色的人，如果开始唠唠叨叨说话时，你就要注意了。这表示他可能积存了生活上的欲望不满，或是对对方采取一种防卫的手段，而滔滔不绝地说话，不让对方插嘴。

 要注意"弗洛伊德的失策"

在平常的生活当中，你会不会发现一些觉得很奇怪的事情呢？

1.特定的对象尽管见过几次面，每次还是对你说：



“对不起，请问您的大名是……”

2.每次谈到某个话题时，对方就会把话题岔开……

3.明明才刚刚开始开会，但是司仪却说：“那么就此散会吧！”因为说错话而遭人取笑……

事实上，这当中却隐藏着人际关系的重要禁忌。

在社会上，有这样的情况出现。

在银行工作的小松因为记忆力很好而非常骄傲，即使是偶尔看过的顾客，也不会忘记他的脸和名字。但是，只有一个人，他每次都会忘记他的名字。每隔几周见到他，渐渐能够记住他的脸，不过，如果不看名片的话，就想不起他的名字。

有一天晚上，小松梦见小学的同班同学。对方欺负刚转学过来的小松，是小松很讨厌的一个男孩。醒过来之后，小松才发现这个同学和自己只记得脸的那位顾客的名字是相同的。

也就是说，人对于过去讨厌或害怕的事情或不利于自己的事情，会尽可能想要隐瞒，想要将它从记忆中去除。拥有这类倾向的欲望，这就是深层心理学的原则。

小松对于欺负过自己的同学的憎恨，残留在无意识当中，因此，阻碍他想起顾客的名字。

（1）的情形与这个例子非常类似，在本人过去的生命当中出现精神的伤痕，是无可奈何之事，只要想想你自己是否受过这种伤就可以了。

当然，（2）的情形也是这种心理作祟。如果一直执著于讨论这个话题，可能会遭到对方的嫌恶，甚至会遭受反击。

人对于不喜欢的欲望或冲动，常常会在无意识当中将其压抑住，不会表现出来。但是如果压抑失败，潜在的愿望或冲动就会化为意想不到的行动表现出来。奥地利精神分析学家弗洛伊德就将之称为“失策行为”。像“说错话”、“写错字”、“记忆丧失”等，很多实例都是如此。

（3）在宣布“开会”之后，却产生一种希望会议早点结束的无意识作用，而将“开会”说成了“散会”，就是一种失策行为。

在这个时候，如果你让会议拖太久或必须做太长的记录时，司仪就可能会在潜意识中植入对你的憎恨了。



请更具体地表现出诚意和情爱

——我想相信你！



情人的态度是否产生微妙的变化了？

你察觉到了交往的异性的态度微妙的变化。

1.想知道你的过去和家庭状况。

2.把“如果结婚的话……”当成口头禅。

3.称赞其他的异性或说自己很吃香的话题。

4.向你要求一些小礼物。

5.发牢骚和想要的东西更多了。

这些变化可以用来了解他对你的爱情度和信赖度，同时也隐藏着了解对方性格的重要暗示。

不论是谁，在喜欢的异性面前都想要表现出自己的优点，同时把对方看起来比实际上更好。

等到在一起的时间久了之后，会开始以冷静的眼光看待对方。可是，这时你会不会发现自己不太了解对方的想法呢？

“他和我在一起会不会无聊呢？”、“是不是对我已经感到厌倦了呢？”、“是否和其他人在交往呢？”这些不安，可以从对方言行的变化中找到答案。

1.想知道你的过去和家庭状况

表示嫉妒心很深、独占欲较强的人。希望能够掌握有好感的对象的一些小事，这种强烈的欲望就证明了他的想法非常保守，而且猜疑心很强。

因此，你回答他“过去是过去，现在是现在”时，恐怕会让他改变对你的想法。但是，如果你认为只要坦白说出就能让他安心的话，那么有可能会造成反效果，因为他的独占欲很强，如果你对他坦白过去交往的对象，恐怕他会嫉妒。

即使是亲密关系，双方都有互相不知道的幸福的



过去。这一型的人，一定要避开令对方感到不愉快的话题，才算是爱情的表现。

2.把“如果结婚的话……”当成口头禅

如果双方的交情还没有深入到谈论订婚或具体的生活设计时，这种说法就不值得信赖了。也就是说，他可能是欠缺执行力的人，或是对自己毫无自信的不负责任派。

尤其是谈话的内容如果比较抽象，就好像梦想一样的话，那么，就是属于逃避愿望强烈的人。诉说着这些梦想就能消除对现实的不满，所以你不必对他表现得太诚实。

3.称赞其他异性或说自己很吃香的话题

称赞其他异性，十之八九是表示想要探索一下你的关心度如何。

如果他还有其他感兴趣的异性，当然会隐瞒你，如果不是只喜欢你的话，不会故意去称赞别人。突然谈到其他异性的话题，事实上是想知道你听到之后会有什么样的反应，想确定一下你对他的爱情度。

说自己很吃香的话题，是女性对于态度不明确的男性经常惯用的手法。如果男性不展现实际的行动，女性

很可能会掉头离去。

而男性如果说一些吃香的话题，表示对自己没有自信，是属于害羞的人。但是，如果对方是属于喜欢表现、骄傲的人，那就另当别论了。

4.想要求小礼物

女性的内心中大半都会期待男性的礼物，但是，如果男性要求女性“圣诞节快到了，我想要你亲手织的毛衣”，这种具体提出要求的人会把结婚和恋爱分开来探讨。

要求较多，而且不会表现自己的真心或生活的人，最后可能会与你干脆分手，所以你不要在那儿沾沾自喜地解释为他向你要礼物是“想要自己的爱情的象征”。

这是一种欲望的表现，如果完全不改善自己的缺点或不承认过错，而只是发发牢骚，你最好把他当成是普通一般的“任性”。

 他（她）有恋母或恋父情结吗？

很多情侣交往之后都会以自己的父母为话题。如果



谈到母亲或父亲的话题时，心理上会有点不同。

男性经常说自己的母亲，女性可能会认为他是“恋母情结”而皱眉，但是，男性大多会把女性与自己的母亲拿来做比较。

弗洛伊德说：“男孩到了五岁时，会开始将母亲视为是异性，想要独占她的情爱。”为了不失去母亲的情爱，当对母亲的独占欲越强时，父亲就会被视为是劲敌，而成为憎恨的对象，这就是一种“恋母情结”的心理。而男性即使长大成人之后，或多或少都还带有这种情感。

但是，在结婚之后还是经常谈论母亲的话题时，如果不是情爱无法得到满足，就是无法从母亲那儿脱离，达到精神的独立，所以无法接受其他女性的存在。

相反的，很多女性也会说关于自己父亲的骄傲话题。

男性会将女性和母亲做比较，而女性则会将自己的父亲影像重叠在异性身上。仰慕父亲、嫉妒母亲的女孩的心理，雨果将其命名为“恋父情结”。

会说自己父亲的骄傲话题的男性，心理学上称为“权威主义的性格”。

在公司虽然服从上司，但是对部下却作威作福，在家里就好像一家之主一样，希望妻儿服从自己。小时候受过父亲严格教育的人，可能就会出现这种现象。把父亲视为是绝对的存在，当产生一种恐惧或反感时，自己的行为就会成为父亲的投影，在无意识当中与父亲同一化。

 手的表情会表达出内心的语言

和喜欢的女性有闲聊的机会时，在谈话时要把握“和她约会的机会”，当你的眼睛传达信息时，她的手会有个动作。那是——

1.用小指撩起耳旁的头发

2.双手手指交叠

3.一只手摆在另外一只手上

那么，你想她会答应你的邀约吗?

还不会答应和你约会呢!

因为①～③全都代表“怀疑你所说的话”的信息，你还是放弃吧!

人类大脑皮质作用较多的就是活动脸和手的动作。



脸是注目度较高的部位。人类会控制脸部的表情，避免将感情表现出来。但在不知不觉当中，感觉就表现在手部的动作上了。

例如，将手摊开摆在桌上，表示放松、接受对方，但是，如果摆在桌上的手紧紧握拳，则表示拒绝。如果拳头摆在另外一只手的手掌上，或是手指骨喀喀作响，同样都是表示拒绝的意思。

手的动作正在默默地诉说着真心。

有人说女性很会撒谎，但是再怎么样会撒谎，手的动作却无法隐藏真心。和你说话时，女性若无其事的手的动作就能够让你看清她心中的情感。

1.碰触对方的身体

在谈话时，如果碰触你的肩膀、手、膝等，表示对你有好感。对对方开玩笑时，最好同时加上轻拍对方的肩等的动作，以表示有好感。

2.好像抚摸似的接触

这是等待你提出邀请的动作。但是，积极开放的女性，只要不是心理上讨厌的对象，大多会轻松做出这个

动作，如果只是这个阶段，你可千万别误解它，否则你可能就会自取其辱。

3.手绕到后面

看起来好像在思考，事实上只是普通的姿势，但同时也是表示拒绝他人接近的警戒心发挥了作用。

4.卷起袖子

表示得意。不论男女，卷袖子表示夸耀力量，会积极听你说话或融入目前讨论的事物之中。

5.玩弄头发

女性只有在亲密的人面前才会用手去触摸头发。一边说话，一边做出把头发扎成一束的动作，表示在等待男性温柔的邀约或爱情的表现。此外，也表现了欲望的不满。

6.用力拉扯头发的动作

表示后悔、懊恼或焦躁。

7.手贴住脸颊或耳朵

男性在害羞的时候，大多手都会摆在头后面抓抓头发，而女性则会摸脸颊或耳朵。当对对方抱持好感时，为了隐藏自己的难为情，会在无意识当中做出这种动作。



8.以手托腮

觉得你的话题实在无聊。

9.一只手撑着头

“啊！真无聊，觉得很烦耶！”可能是觉得你很讨厌或是“我有话想说”，感觉到不满。这时最好把说话的主导权交给对方。如果在纸上胡乱涂鸦，也是表示同样的心理。

10.手指轻敲桌子

可能是焦躁、紧张或拒绝，当对方做这个动作时，聪明的话，你可以若无其事地中断谈话。

11.手插入口袋中

表示各种心理状态。一般而言，隐藏手就表现出了一种不愿意让对方看到自己真心的警戒心，表示他不相信你或是有什么隐瞒的事。

12.看着手表

表示无聊或脑海中想着其他的事情。

13.手贴着额头

说谎时经常会出现的动作。



想要支配你（被你支配）
——请达成欲望



了解心中隐藏的虐待狂、被虐待狂的愿望时

聊到音乐的话题，你喜欢有气氛的曲子，而她则是摇滚乐的爱好者。此外，你喜欢小提琴，而她则喜欢钢琴曲。

这种关系可以让我们了解到，潜在意识中，“想要被对方支配”的是她、还是你。

如果被虐待要素较强的是你，而她则有非常强烈的虐待倾向，在无意识当中，你“希望被这个女人支



配”，而她则是“想要支配你这个男人”。

虐待狂是法国作家沙德侯爵作品登场人物的性行动的特征，对他人进行加虐行为（借着给予别人精神的、肉体的痛苦而得到快感）就是这种行为。深层心理认为虐待狂是将自己的破坏行为投射于他者，或是对于自己的态势不安所采取的一种防御手段。

而从他人那儿得到痛苦、感受到屈辱，却能借此得到性兴奋或满足的，就是被虐待狂。奥地利作家马左荷喜欢这种性行为，而且也使用在小说中的人物里。

这些心理要素不光展现在性行为上，平常的人际关系也会以支配与服从、攻击与接受的形态表现出来。包括音乐在内的艺术，都与虐待、被虐待的要素有密切的关联。例如文学，如果作家潜在的要素是虐待的话，则是属于警句型，如果是被虐待的话，则是属于叙情型。在音乐方面，有些是非常悠闲情绪的旋律，有些则是轻快的调子。喜欢前者的人是属于被虐待狂，喜欢后者的人则有强烈的虐待要素。原本音乐大多是被虐待，而作曲家大多都是被虐待型。但是，最好依“不同的作品”

来考虑。

音乐还与其他各种心理要素有关：

1.摇滚——对恶的憧憬强烈，有虐待倾向。

2.进行曲——虐待的、充满力量和权力欲望、害怕失败。

3.情调音乐——重视感觉、气氛的人。

4.古典音乐——纤细、别扭、执著派。

5.爵士乐——好恶非常偏激、过去回顾主义者。

6.桑巴和舞曲——开朗、具有旺盛的服务精神，喜欢使周围的人欢笑。

从乐器也可以了解虐待、被虐待的程度：

1.钢琴、鼓、二胡、三味线、大鼓——虐待的。

2.小提琴、大提琴、笛、箫——被虐待的。

 伴侣的真正主导权在谁手上?

交往中的异性和你的服装会接近以下哪一种呢?

1.在每次见面时都穿着非常搭配的服装……



2.对方会配合你的服装

3.你会配合对方的服装

4.两人都随便乱穿

这之中，隐藏着主导权、支配、被支配的关系。

1.在每次见面时都穿着非常搭配的服装的情侣，表示相合性不错，拥有共通的美感，但有时也会发生冲突。

2.则表示你在心理上占优势，对方希望你支配他。

3.是你配合对方的服装，当然就是相反的情况啰！也就是说，对方站在支配你的地位了。

4.不会改变自己的喜好，不会配合对方。随便乱穿的服装，表示已经形成了固定的生活形态，不进入对方的领域，但是也不希望被对方干涉。看似非常冷淡的关系，但是，这一对情侣反而更容易长久下去。

不过，真正相处很好的情侣似乎是①~③。因为与对方穿类似的服装，在心理上就会与对方保持相互的一致。

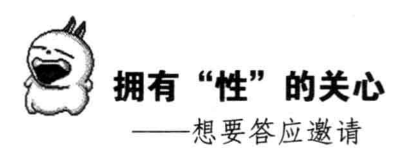
事实上，看情侣时会发现他们连感觉都非常类似。

提到服装就联想到流行。最容易受到流行影响的就是服装，追逐流行的心理到底如何呢?

人借着与他人展现同样的行动得到安心感，这种“同调心理”就造成了流行的主要原因。

此外，流行渗透到市面上之前，希望比他人更早走在时代的尖端，有一种满足感，想要与他人之间拉大距离，这就是一种“差别化的欲望”。





拥有“性”的关心
——想要答应邀请



女人开始擦香水时

有一天你和她一起散步时，突然发现原本只有素雅味道的她，却飘来一股强烈的香水味。“这是性的诱惑吗？”你开始心跳加快，并若无其事地想要环住她的腰际……

是能够顺利发展下去呢？还是会被打耳光呢？

因为担心体臭或汗味而喷香水的女性并不少。香水是一种装扮，同时也是吸引异性的材料。

喜欢喷香水也证明了本人在有意无意当中有强烈的性的欲望。

尤其是在你和女性两人单独见面之后，她开始喷香水，很有可能就是一种邀请的信息。

提到“气味”，有香的气味、季节的薰香、不快的臭味，以及会吸引异性的气味等。事实上，会产生气味的物质有四十万种到五十万种，而且会依闻气味的人的状态、年龄、性格、体调、过去的体验等而使判断有所不同。

对甲而言可能是“好的味道”，对乙而言却是“难闻的臭味”，丙可能根本就没感觉。

人类最初闻到的是母亲的气味。婴儿在胎内时就已经知道母亲的气味，因此，刚出生的婴儿，不必告诉他，他就知道这是母亲的乳房，贪婪地喝着，这就是因为母奶弥漫着母亲的气味。

此外，会吸引异性的气味是一种信息素分泌的作用。动物的嗅觉比人类更发达，即使是微量的信息素，也会令动物产生惊人的反应。例如麝香，雄性只分泌



一万分之一克麝香，距离一万米远的雌性动物就会飞扑过来。也就是说，性的信息素扮演着非常重要的角色。

那么，对香水的喜好又反映出对方的何种愿望和性格呢?

1.花的气味

即使是自己也种花的人，不论任何事情都会有退一步来欣赏的倾向。在恋爱关系方面，不喜欢黏在一起的关系，喜欢悄悄在一旁守护着对方。

2.薰衣草或白杨

喜欢干净，但可能会太过度而变成洁癖。

3.海洋的气味

不论男女都喜欢，属于浪漫、喜欢追逐梦想型。

4.大地的气味、树木的气味

一种渴望回归自然的心情的表现。

此外，还有很多不同的气味。在闻到某种气味的瞬间，脑海中会突然浮现过去的种种情景，这是因为判断气味的脑的中枢已经输入了过去的体验，这也是在大脑学方面证明的事实。

 黄色笑话的意外心理

在杂志上拥有广大读者的张老师专栏，接到以下一封男性读者寄来的信件。

“我今年三十岁，尚未结婚。在六个月之前与一位性感、漂亮的妙龄少女同居，一切是那么美好。我们从未吵过架，连大吼大叫都没有发生过。我想请问，我是否应该和那个女孩结婚？”

张老师很快回信了：

“年轻人，切莫破坏了这么美好的关系！”

在没有话题的时候或话题非常沉闷的时候，突然有人说了个笑话，使当场的气氛整个都改变了。

但是，这些笑话事实上却反映了潜在的欲望。开玩笑就是希望能够满足无法满足的愿望，或是消除欲望不满的现象。

看看喜欢说何种笑话，就可以了解以下的心理：

1.喜欢说黑色笑话



经常抱持性的欲望，或想攻击他人的欲望。

2.连续说无聊的笑话

表示自我表现欲较强，不过交际手腕不及格。

3.说黄色笑话

有的人一喝酒就会说黄色笑话，而其他男士则会大声附和、邪笑着，让在场的女性觉得很厌烦。

最讨厌的就是利用黄色笑话嘲笑女性，或是触摸女性的身体，展现猥亵行动的男性。一旦女性嫌恶时，反而会恶意地说：“干吗，装淑女啊！”、“这是什么眼光啊！”、“难道你没做过……”

这一型的人拥有性的自卑感，同时也有性的欲望不满。

强烈压抑欲望，结果展现完全相反的言行，称为“反动形成”。

借着酒精释放压抑，开始说一些无聊的话或对女性毛手毛脚，就是一种反动形成，可以说是无法满足性欲的代偿行为。

在孩提时代或年轻时可能被女性嘲笑或轻视，因

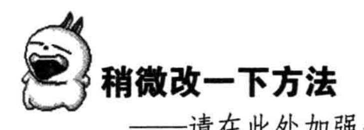
此，当怨恨女性的男性在社会上拥有较高的地位时，就可能会出现这种猥亵行为。

4.开放的黄色笑话

有些人面对女性或同性时，就会开放地说一些黄色笑话。

这种男性如果是比较开放、开朗的人，他会把女性视为朋友，把这些黄色笑话当作是一种世间的话题来说。除此之外，他对于性是否关心，就必须靠他的人品和说笑话的语气来判断了。

如果若无其事地说黄色笑话的男性，看到某位女性走过来时突然不再说了，则他对这位女性可能拥有超出普通朋友的感情。



稍微改一下方法

——请在此处加强一下

你应该要做什么？

美国的心理学家霍布兰德和孟戴尔进行了实验。他们将学生分为A、B两组，利用文件来说服“美元汇率应该下跌”。A组只给他们看解说“美元汇率下跌后会有什么样的优点”的文件，而B组则在同样的文件之外，再让他们看“因此，美元汇率应该下跌”做结论的文件。

那么，对于A、B两组而言，哪一组的说服效果较高呢？

在说服他人的时候，心理学有下述两种方法。一种

是“暗示的说服”。尽量给对方很多的情报，但不会说出结论来说服的方法。另外一种就是“明示的说服”，明确说明理由与结论来说服对方。此题的实验B组，也就是接受明示说服的学生，统计结果，赞成“美元汇率下跌”的人，比A组多了两倍。只要换个方法就能使说服效果倍增。但并不是说暗示的说服完全无效。美国心理学家希斯雷斯怀特，将新入伍的阿兵哥分为几组，让他们听“对于伊拉克战争美国所采取的政策是正确的”的主旨和结论不同的四种录音带，想要确认说服的效果。

结果发现，一般而言，主旨明快、结论清楚的录音带，具有更高的说服效果。同时，知识水准较高的人，即使不必给予他任何结论，说服的效果也没有差异。

也就是说，对于知识水准较低的人而言，明示说服的效果较高。知识水准并不是指头脑的好坏，而是指对于事物是否能够理性思考罢了！

拥有自己的主张，进行逻辑的思考再判断的人，很不喜欢别人强迫灌输主张，不会流于情感或气氛，对于别人的话语也不会囫囵吞枣。但相反的，可能会被贴上



“爱讲道理者”、“顽固的人”等标签。

相反的，对于他人的建议或主张，认为“的确如此”的人，从逻辑思考型的人眼中看来，可能欠缺判断能力，是单细胞动物。推销员或店头的营业员，会观察顾客而改变说服的方法。仔细思考、会自己做选择判断的人，仅止于商品说明而已。如果寻求建议的人，则会列举商品内容（或合同内容）的优点，以半强迫的方式希望对方购买（签订合同）。所以，要巧妙说服对方，采用的方法会因对象的不同而不同。不光是“说什么”，而是“该怎么说”，这样才能使说服效果加倍。

为什么选这个呢？

美国的某个研究所，让主妇使用放在三种容器中的洗剂，问她们使用后感想。虽然三种洗剂都是相同的，但是，主妇们却认为是不同的种类，同时以以下的回答最多。

1.黄色容器的洗剂——污垢容易去除，但是手会干燥。

2.蓝色容器的洗剂——洗完之后感觉清爽，但是污垢无法完全去除。

3.蓝底带有黄色容器的洗剂——洗得很干净，手也不会干燥。

虽然是同样的洗剂，为什么（3）会深获好评呢？

这项实验是美国色彩心理学家路易斯·杰斯金所想出来的。

（3）会获得好评，是因为容器的设计是使用会让人联想到水的蓝色为底色，加上会让人联想到洗剂粒子溶解的黄色，而给人“去污力强的洗剂”的印象。

所以，并不是因为商品本身，而是因为容器或包装纸等改变消费者的意向，这种情形称为——“非合理的性向”。

在说服他人的时候，人们不是因为你的说服内容，而是因为你的表情或气氛而展现行动。当然，服装的颜色或房间的色彩、宣传手册的色调等“色”，是非常重要的要素。



颜色对于心理造成的影响如下：

1.积极性与消极性

一般而言，会让人感觉温暖的红色或橘色、黄色等的红色系（暖色），容易给人积极的、活动的、感情的印象。

相反的，会让人感觉冰冷的蓝色或蓝绿色、水蓝色等青白色系（冷色），则给人消极、踏实、理性的印象。

介于两者之间的绿色或黄绿色、紫色系等中性色系的印象，则是中庸与平实。

2.轻重感觉

白色与灰色给人的感觉较轻，而紫色、蓝色、绿色、红色、黑色依顺序会给人沉重的感觉。

此外，明亮度较高的颜色，感觉好像朝外部扩展似的（夸张色），明亮度较低的颜色，则感觉好像向内部收缩似的（收缩色）。

杰斯金也做了以下的报告：在某个工厂运送塞满制成品的黑色箱子的工作人员会发出——“好重啊！脊骨

都快折断了”的牢骚。但是，在公司把箱子全都漆成了淡绿色之后，员工们都说：“啊！搬起来好轻啊！轻松多了。”作业显得更轻松了。

3.远近感

有让人感觉较远的颜色与让人感觉较近的颜色。

将黄色和蓝色两个大小相同的圆形，放在距离相等的位置上。虽然距离相同，但是黄色看起来比蓝色更近。黄色感觉就好像浮现在眼前似的（近前色），而蓝色则好像退到后面去似的（后退色）。

4.时间感觉

亮色比暗色感觉时间更会缩短。例如，在红色的电灯泡下与蓝色的荧光灯下举办同一时间的会议，感觉在红色电灯泡下“会议会提早结束”。

此外，颜色的刺激会使消费的能量不同。总而言之，颜色的确具有紊乱人类感觉的性质。

5.联想所造成的印象

瑞士心理学家鲁夏认为，深蓝色会给人安定感与信赖感，而蓝色则给人清爽、稳重的印象和清洁感。

被称为面试服装的西装大多是藏青色的，这就是鲁夏所说的色彩效果。

在清洁感方面，白色就比较显眼了。像护士或厨师这些要求清洁的职业，他们的制服大多是白色的。

会让人联想起树木的绿色，给人安详平静的感觉。而黄色则给人新鲜和具有成就感。

红色会表现出血或火焰，因此，给人活动性和兴奋，赋予力量或胜利冲动的印象。拿破仑时代的军服使用红色的原因就在于此。

红色也会让人联想起热情，因此，爱情的表现会用红玫瑰。所以，对于异性的攻击不可或缺的颜色，就是红色。

 你的心情变了还是因为场所变了？

由喜欢的颜色来探讨基本的性格和行动形态。那么，讨厌的颜色又意味着什么呢?

色彩心理学认为讨厌的颜色，是表现被压抑的“不安的原因”。所谓的不安，例如害怕会不会再重蹈过去

失败的覆辙、担心家人、工作或职场的烦恼或欲求不满等，平常不会想的事情全都集中起来。

这些潜在意识的不安可能会出现在梦中，但也可能会成为讨厌的颜色表现出来。

因此，如果你对于某个人说服或交涉不顺利，想要改变进攻的方法时，请先连自己的衣服和房间的颜色都改变一下吧！

讨厌的颜色及其不安如下：

1.红色——“努力没有得到回报”而产生了挫折感、无力感。

2.蓝色——“没有比自己更不幸的人了”的心理状态。虽然想改变现状，但是因无法改变而感到烦恼。

3.绿色——“自己的能力无法得到认同，是因为周边众人的缘故”，对周边产生反感，心理上抱持着疏离感，形成孤独状态。

4.黄色——对现实生活感到失望，失去梦想和希望的状态。

5.茶色——希望“闲一点”的欲望，想得到他人的



认同。

6.灰色——“每天都很单调、无聊”，想要寻求一些刺激。

7.黑色——对于外部的否定状态。除了自己所想的事物以外，一切都会加以排除。行动受到限制时，就会产生强烈的抵抗，因此，周边的人对你敬而远之。

了解颜色和心理的关系之后，就可以知道压迫力量强弱的现象，不光是性格，还包括了各种的要素在内。

 波德鲁斯基的原理——色彩与健康

色彩不光是对于心理方面，对于生理的机能也会造成影响。请各位记住俄罗斯心理学家·波德鲁斯基的实验报告。

1.红色——具有精神刺激作用，所以可以改善忧郁。会使手脚冰冷症等恶化，刺激男性的生殖腺。

2.橘色——会使脉搏的跳动次数增加一些，但是对血压不会造成影响。这个颜色所造成的过度刺激会形成疲劳。

3.绿色——具有镇静、催眠、镇痛的效果，对于神经过敏症、失眠症、疲劳有效。此外，会使紧张时的血压下降，因此，可以缓和与高血压症有关的神经痛和头痛等。

4.蓝色——具有防腐作用，因此可以防止化脓，有助于治疗手脚冰冷症和癌症。但是，会使动脉收缩，所以，可能会使血压升高，或因为过度刺激而造成抑郁症。

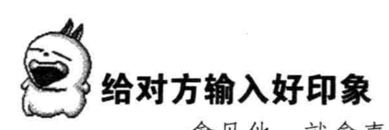
5.紫色——对于心脏和肺、血管起作用，增进组织的抵抗力，具有提高女性生殖腺活动的效果。



第四章

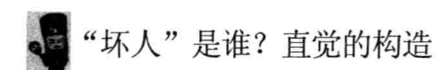
“无意识”的动作也是可以操作的！

——这么做就能使不好的关系逆转



给对方输入好印象

——愈见他、就愈喜欢他



"坏人"是谁？直觉的构造

以下是在美国进行的著名的实验。让被实验者按照以下三种方法与他人交往，然后询问其对对方初次见面的印象。

1.遮住眼睛让对方说话

2.不说话，只是面对面

3.遮住眼睛，只是握手

被实验者最容易产生好印象的是哪一个呢？

答案是③



①是“产生距离感、无感动、形式的”的评价。②则是“冰冷的感觉、不成熟”，只有负面的印象。而③则是“温和、值得信赖”的印象，将近半数都希望再见他。

美国将握手和笑容以及信号，并称为沟通的三个要素效果，备受重视。

在人类还没有穿衣服生活的时代，男性会用手握住对方的性器，当成是一种打招呼，然后就演变成了握手。而握手不光是打招呼，也包括了解除武装的意义在内，表示手上没有拿任何武器，借此得到双方的信赖，而能够顺利地缔结契约。

明星或候选人会紧握对方的手，与这个心理也有关。

握手是一种肌肤接触的沟通。比起交谈或交换信息，感觉与对方更接近，具有提高亲密度的效果。

事实上，由握手的方式就可以了解对方的性格。

1.用力将手回握的人——表示积极、主动的性格。

2.软弱无力的握手方式——表示无气力、内向的性格。

3.凝视对方然后握手的人——表示希望自己占优势。

4.未经介绍就和陌生人握手——自我表现欲较强。

此外，握手也有助于借着身体的直接接触而掌握微妙的心理状态。

5.手掌出汗的人——处于不稳定的心理状态下。

6.伸出手的方式比较别扭，或是手想要缩回去的人——比较怕生。

初次见面时，一边打招呼，一边握手，就能够掌握对方的心理，这样就能缓和对方的警戒心，并对你产生亲近感。当你觉得“谈话有点不顺利的时候”，也可以借着握手挽回颓势。

心里到底受到多少“最初印象”的影响

有个实验，用六个形容词，然后询问印象中的人物形象。

A组如这样的——

①有智慧、勤勉，②冲动的、具有批判力，③倔强、嫉妒心强烈

其次，同样的形容词倒过来念变成B组——在念完之



后也问同样的问题。

①嫉妒心强烈、倔强，②具有批判力、冲动的，③勤勉、有智慧。被实验者喜欢A、B哪一个人物形象呢?

虽然两组中所使用的形容词相同，但是，结果A组被认为“有些缺点，但是却是有能力的人。”

现在给予的信息比起事后持续给予信息，更能有效产生心理作用，这就是所谓的“最初效果”。

美国的心理学家亚休的这项实验，就强调了最初效果的强度。

A组是先提出会产生好印象的①，然后是中间的②，最后是不让人喜欢的③。也就是说，一开始给予正面的印象，然后即使给予负面的形容词，也无法推翻最初的印象。

相反的，B组则是最初就放上给人不好印象的①，然后接着的②③也和负面印象有关。

专家同时也进行了C组的实验，内容是“有智慧、有才干、勤勉、温和、有决断力、小心谨慎”。

而对照的D组则只将“温和”改成“冷淡”。尽管

如此，但是插入“温和”的C组，看起来好像是有人情味的人，而加入“冷淡”的D组，却被视为是虽然值得信赖，可是人情味较淡薄的人。

同样只是六个形容词群，却使得印象完全改观。

在人际关系上，头一次见面的印象多么重要，相信大家都已经了解了。第一印象不良，在那之后又没有给予一些很好的信息，这种第一印象就很难消去了。

善用这种倾向，可以诱导自己的人际关系朝好的方向发展。一旦恶用的话，就会使得某一个人的人际关系朝不良的方向被掌控。

前面的实验，A②的“冲动的、有批判力”的中间印象的字眼，在A组被当成肯定的形容词，而在B组则当成否定的解释。

这种心理也可以运用在情人和友人身上。如果喜欢的人做了不好的事情时，我们就会产生一种难以置信的心情。相反的，就算是不喜欢的人做了善事，我们也不愿意承认，要给予好评是很困难的。

反过来说，第一印象不见得就是正确的。



第一印象对于人际关系影响深远。

那么，这种第一印象又是怎么一回事呢?

通常我们在推测初次见面的对方的性格时，会看他的外表（体型、服装、容貌、声音等）或背景特征（父母的职业、家庭的社会地位或经济力等）、一般的情报（已婚、未婚、教育、职业、年龄）等。但是，这些只不过是表面要素。

除了这些要素之外，我们在无意识当中，也反映出了自己先入为主的观念和成见，以及过去的经验等。

例如“有智慧的人不体贴”、“瘦子是神经质”等的成见，或是“容易被口才好的人骗”。有过这种过去的人，看到瘦而有智慧又有辩才的人，当然不会立刻给他好评。

像这些“先入为主”的观念所造成的偏见，心理学称之为“沉默的个人理论”。

 如果发觉糟了，就要使用“认知的误差”

我们在推测对方的性格时，容易陷入认知的种类如

下：

1.宽大化倾向——超出实物以上的好评。光看外表和喜好等就给予宽松的分数。

2.中心化倾向——平均的评价，不会极端给予好评或恶评。

3.对比误差——对于性格与自己类似的人，会严厉地加以评价。

4.光圈效果——会以○或×来评价个人。如果一部分好就会认为各方面都很好。

5.逻辑的误差——用先入为主的观念评价人，例如“有智慧的人，较欠缺体贴”等。

6.个性归属倾向——判断对方并非故意展现的行动，而是来自于性格或天生的。

此外，也会因看的人的性格或想法不同，而对他的看法产生偏差。

例如，权威主义者性格的人，会以社会地位或年资等标准来判断对方，关于人品的好坏则抛诸脑后。

假设是有问题的人，如果他居于较高的地位，则会



给予善意的评价，在下评论时就会充满偏见。

此外，判断材料或信息较少的人，也容易仅就对方一部分的要素，给予极端的评价。

如果感觉对方是个“好人”，则一旦得到否定的情报时，立刻就会使评价逆转。

正确的印象是由相对的几种资料，加以组合而诞生的。

人原本就具有多面性，所以是站在这个因素上进行多方面的观察，还是只靠一面来决定，就取决于你如何判断了。

问一些和平相处的夫妻交往的经过，有的人回答：“头一次见到他时，就觉得是这个人！”而有的人则会说：“一开始不是很喜欢他，但是后来就愈来愈喜欢他了。”

人际关系的复杂精妙，的确让人非常惊叹。

但是，可以确定的就是，偏见或不好的印象放任不管也不会好转，所以在你觉得“糟了！”的时候，就必须努力进行心理上的接触，改变认知的种类，以长远的眼光来看，这样才能够成为人际关系的胜利者。



让对方不知不觉中点头同意

——只要稍微沉默一下



模仿对方的语气来说服

有两位推销员，采用了对照的说服方式。

A——在闲聊和叙述前置词之后，进入结论。

B——先叙述结论之后再说理由。

在考虑说服时，你认为何者的效果比较大呢?

据说有些人说话不听到最后是无法了解结论是什么的，理由之一是决定肯定或否定的词汇，在句子的最后才会出现。此外，说话的形式是先叙述前置词，然后再



慢慢讨论主题，所以结论出现之前会花较长的时间。

就像推销员A的说话方式。先说一些不太重要的话题，创造一个祥和的气氛之后，然后再叙述重要的事件，这种说话方式称为“渐进法”。

经常使用渐进法的人会执著于形式，是属于耐性坚强的人，听者必须要忍耐。如果声调和语尾的调子感觉“可以期待哟！”的时候，听者就会竖耳倾听。如果声调较弱，表示可能是一边观察对方的反应、一边说话的慎重派，或是对自己没有自信的人，这时最好催促他赶紧说结论，或是有时要自己掌握主导权。

像B先说结论就是“突降法”。喜欢这种说话方式的人，是具有逻辑以及合理思考的人，讨厌无意义、冗长的会议。在人际关系上，也会重视时间的缩短及必要性。最想说的话尽早正确地传达。

至于何者的说服效果比较大呢？则要看说服的对象来决定。

一般而言，喜欢渐进法的人在自己当听众的时候，也喜欢对方使用同样的说话方式。相反的，经常使用突

降法的人可能在你把结论挪到最后、而前置词说得太久时，而感到焦躁。

此外，说服的效果也会受到对方的兴趣和关心度的影响。

听众对于说话的内容感兴趣或关心时，可以采用渐进法，否则最好采用突降法较有效率。

配合对方分别使用不同的说话方式，就是说服的技巧。总之，想要说服不感兴趣或不关心的对象的话，开始说话就是一个好机会。

 说话声音的影响力

你想要说服初次见面的人。众人的眼睛、耳朵都朝向你，想要判断你是什么样的人物。这时你被对方判断的线索，是以下三个答案中的哪一个呢?

1.你的话语。

2.你的脸。

3.你的声音。

答案依序是（2）脸、（3）声音、（1）话语。不



管说服的内容（话语），而以脸或声音当作判断材料，虽然不是很好的方法，但如果判断你是“值得信赖的人”，连语言也具有说服力。

从事“身体·语言”研究的第一人，是美国心理学家A·梅拉比安。他举出在判断对方是什么样的人物时，语言、声音和脸能够发挥效果所占的比例，公式如下：

知觉到态度＝语言×0.07＋声音×0.38＋脸×0.55

虽然重视脸，但是声音的影响也非常大。

实际上的确有让人听起来很舒服的声音，以及让人觉得很刺耳的声音。

有一阵子，电影或卡通影片的配音员很受欢迎。但是，因为喜欢他的声音而拥有很多影迷的演员，毕竟不多。因为脸和动作的信息量很多，而声音的信息量很少，所以“好听的声音”、“不好听的声音”一下子就能够分辨出来，故声音所造成的影响力之大，实超出我们的想象。

一般而言，声音大的人比较外向，自我表现欲较强，而声音高亢的人，则是比较显眼的人。

此外，用小的声音叽叽咕咕说话的人比较内向，但是不见得都是如此。外向的人如果想要缩短与对方心理的距离时，也可以采用叽叽咕咕的方式来说话。

根据音质的研究报告显示，低音比高音更能让人产生安心感。大而低、具有节奏感的声音，具有说服力，拥有这种声音的人，大多是能够掌握领导权的人。

因此，要增加说服效果，尽可能要使用低音、有节奏的方式来说话。

你自己的声音可以利用录音带录下来听听看。根据某一项调查显示，能够正确区别录音过后自己的声音和他人的声音的人只有三成。虽然我们可以经常看到镜中的自己，但是却很难得听出自己的声音。

首先，就是一定要了解自己声音的特征（高低、大小、节奏感）。在向对方表现的时候，什么样的调子较好呢？应该事先建立一些不同的形态，配合对象分别使用，就能够增加说服力。

 让对方立刻与你同调的“电话”魔术

某项实验对被实验者实施社会问题问卷调查，让意见不同的人互相交谈到意见一致为止，议论的方法有以下三种：

1.直接见面商量。

2.利用影音电话商量。

3.直接打电话商量。

你认为哪一种方式最能使意见达成一致呢?

答案是以（3）直接打电话改变双方意见的人为多，话题能尽早做出归纳整理。这是因为虽然没有表情和动作等信息，但是却能够集中精神在话题之上。

实验后询问对对方的印象，（1）直接见面的人和（2）用影音电话说话的人，都比不上（3）对于对方抱持着“好感”、“理性”、“值得信赖”。

可不要认为只是电话。如果话不投机、意见不同时，直接见面说服还不如打电话，集中精神在话题上。

当然，打电话的方式也能够掌握个人的性格与心理状态。

按电话号码的速度非常快、在对方还没有接电话之前，不断活动身体，或是皱着眉看着周围、手指轻敲电话机、咬着嘴唇叹气、摊开手掌等动作，表示性格上比较急躁，或是有一些急事要办。

悠闲的人会悠闲地按电话号码，而慎重、谨慎的人会用眼睛确认按的电话号码，和显示在屏幕上的电话号码是否相同?

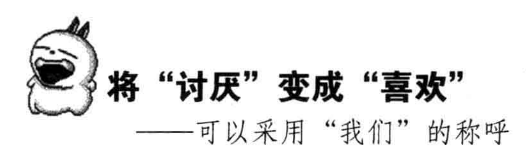
录在答录机里的信息，也会展现出性格。

焦躁的人如果知道对方听得出自己的声音，根本不报姓名而直说“是我啦！”只把要说的事情说完就挂断电话。而慎重、有耐心的人，在自报姓名之后，除了要说的事情之外，甚至还会说明时间、日期和场所。

此外，挂电话的方式又如何呢?如果是自己打电话给对方，等到对方挂了之后，再放下听筒是一种礼貌。但是在对方挂断电话，自己感到安心之后，就会表现出隐藏的性格来了。



挂电话的声音很大的人，对于任何事物的处理方式都比较草率，对于声音也是比较钝感的人。平常做事很仔细的人，如果采用这种挂电话的方式，就表示他的外表和内心完全相反，平常的态度或是语气只不过是摆姿势，事实上却是个性格焦躁、情绪很容易转变的人。



将"讨厌"变成"喜欢"
——可以采用"我们"的称呼

"次数的魔力"能够超越所有的障碍

美国心理学家塞扬斯所进行的实验——让大学生看从毕业纪念册中抽出来的照片，每两张为一组，共分为A~F六组。A看一次、B看两次、C看五次、D看十次、E看二十五次、F则一次也不让他们看，然后询问对照片人物的印象。

看照片的次数愈多，愈能抱持好感。而与实际人物面对面的实验，也出现了同样的结果。

这项实验告诉我们，人类与对方接触的次数愈多，



就愈会抱持着好感。不论是谁，头一次看到不熟悉的东西，都会表现出拒绝的反应，但是，多看几次，不断地接触，陌生感就会消失，一转而变成肯定的印象。

像电视的广告就是很好的例子。一些没有听过的商品名，反复看就会有一种亲切感（熟悉印象），最后甚至会去购买。相信大家都有过这种经验。

这个法则也符合男女或一般人际关系中的心理距离的远近。

经常很受女性欢迎的男性，第一条件并不是他的面貌或是认真，而是经常看到。采用纠缠的方式能够得到对方的可能性很高。远距离的恋爱能够顺利发展的例子非常少，由此就可以了解了。

最先不抱持任何情感的对象，经常见面，渐渐就会抱持好感的现象，心理学上称为“单纯接触的法则（熟知的法则）”。

多见几次面习惯了对方，知道是不会对自己造成不良影响的人之后，慢慢地就会产生信赖感。

美国心理学家雷温加将人际关系的过程分为三阶

段，指出了各个阶段沟通的差距。

1.察觉阶段

接近本来关心的对象，出现了视线相对、和他说话等接近行动，但这时的沟通，是属于单方面的。

2.表面接触的阶段

多见几次面之后就会互相对答，增加亲密度，甚至连隐私和自己的心情可能都会对对方诉说。

3.相互关系的阶段

个人信息的交换、亲近感持续增加，最后态度和价值观都达到一致。

但是，光是单纯的增加见面的次数是无法将“不关心”变成“好感”，将“讨厌”变成“喜欢”的，这点请各位一定要注意。

如果第一印象太差，很难加以挽回。多见几次面，也许讨厌的情感反而会继续增加，所以任何事情的“最初”都是最重要的。

此外，建立好印象，到达第二阶段时，是否能够深入到第三阶段，则要看你的态度和表现能力了。

光是自己说话，而对方却觉得索然无味。女性大多注重的不是谈话内容，而是对方“说话的态度”。即使是不感兴趣的话题，如果对方快乐地诉说，这样的人她会“还想再见一面”。

不懂得说话的男性不要勉强说一些流利的话，选择诚实表达比较好。这样的热心传达到对方的身上，她就会觉得“是个比我想象中更诚实的人”，对你的评价就会提高，对你树立的心墙也会放低。

 有时候要在称呼上产生变化

如果你是男性，你对于交往的女性如何称呼呢？女性又是怎么称呼你呢?

1.加上“先生”。

2.称呼绰号。

3.舍掉姓。

4.舍掉名。

5.以上皆非，而是使用“那个人”的指示语。

最近不使用头衔，互相称呼“某某先生”的公司增加了。不过，不光是公司的人际关系，男女之间的称呼方式，也能够测量出心理的距离。

1.加上“先生”

男女除了仅止于工作上的来往，或男性年纪比较小（如在学学生）之外，大多表示有心理距离。

在公司里，即使长年在同一职场，只称呼头衔或某某“先生”，或是使用尊敬的方式说话的人，不管本人有没有意识到，总之，不会让人产生亲切感，而只是很有礼貌的人的印象罢了！

2.使用绰号

不论男女，都能够产生相当大的亲切感。公司里的同事和上司职员都称他为“小张”、“小王”，或是用绰号“博士博”、“小歪”来称呼的人，会让人感觉非常亲切。

3.舍弃姓

即使是维持精神上的关系，但是却证明两人之间很亲密。

4.舍弃名

有些男性在与对方建立性爱关系之后，就会改用这样的称呼。虽然证明了两人的亲密度，但反过来说，似乎是将女性当成是他的“拥有物”。

5.不称呼姓名，去除主语，而使用“那个人”的指示语在建立深入的关系之后，会变成这样的称呼，表示这位男性是个非常害羞的人。

“我”和“我们”的决定性差距

要让对方产生好感的方法之一，就是心理学用语的扩散效果，或是稀释效果。

例如，与其说“我是这么想的”还不如说“我们是这么想的”，就会使得警戒心淡薄，使对方产生亲近感。

在刚进入公司时，很多职员会把公司的名称挂在嘴边，渐渐地就会说“我的公司”，就是很好的例子。

也就是说，为了与抱持好感的对象产生一体感，说“我们”非常有效。

经常光顾某家店，店员称呼客人和称呼“张先生”的方式，后者让人感觉心理距离较接近。如果是女性，与其叫她“陈小姐”，还不如叫她“靓妹”。而“美眉”或“靓妹”等，不论是称呼者或被称呼者，都会增加彼此的亲近感，谈话突然就变得非常流畅，增加双方的好感。

反过来说，如果不想和某个女性太亲近，若无其事的改变称呼也有效。反复称呼对方就会加深亲近感，令对方对你产生信赖感。但是，不可以一下子改变为对方不习惯的称呼，这样子对方反而会对你抱持警戒之心。

 你改变、对方也会改变

在车上听到业务员在聊天——

A：“我们主任有点别扭，但是，和他说话会发现他是很有味道的人。”

B：“可是，他不是从总公司降职过来的吗？听说在工作方面能力不足呢！”

A：“关于这一点，总务主任虽然有点焦躁，但是工



作做得很好，也很会开玩笑呢！”

B：“可是，听说他相当大男人主义，是不是他的工作比较清闲吧！不知道工作的能力如何？”

回头看看你对周边的人到底有什么样的评价呢?

关于这段谈话，像B说话的方式给人否定的感觉。A虽然尽量转移话题，但是对方只用否定的回答方式，就无法享受谈话的乐趣了。喜欢有“可是”、“但是”等口头禅的人，会给人消极、否定的不良印象，这一点我们在说话时，要特别注意。

举个“威士忌酒瓶”的比喻。有一次，有人问英国戏剧作家萧伯纳说“悲观主义者和乐观主义者，到底有何不同？”时，萧伯纳指着桌上的威士忌酒瓶回答道：

“啊？只剩下一半了。”感叹的人，就是悲观主义者。

“哦！还有一半耶！”感到高兴的人，就是乐观主义者。

这个比喻对“别人都不喜欢我”与“我没有办法和其他人打成一片”的人，有激励效果。

这个世界上没有完美的人，大家或多或少都有一些缺点，与其只注意缺点，还不如找出对方的优点，自己也可以向他学习，唯有这种肯定的想法才能够建立人生的乐趣。

想要发现对方的优点，对方也会对你产生好感，这就是所谓的“好意的回报性”。

相反的，讨厌对方、给予不良评价的人，对方也会对你有嫌恶感，这就是一种“嫌恶的回报性”。

经常听说“只要你喜欢对方，对方也会喜欢你”这一类“好恶”的感情，对于对方的心里也会造成“好恶”的影响，这是心理学研究的事实。

但是，要只注意优点是很困难的。在这个时候，就要想想“虽然嘴巴不好，但是个性却很温柔”、“看起来没什么教养，但是遇到困难时可以找他商量”等，采取一种“虽然有缺点，但是……也有优点”的想法，只要转换为一种正面的印象就可以了。

像开头A的台词，就是这种典型。

有些人不喜欢去注意别人的优点，这时候就应该要



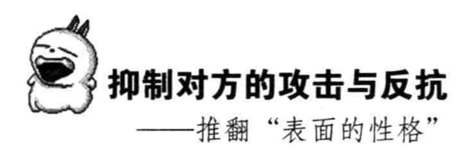
客观分析自己的想法，到底是讨厌对方的哪一部分。

“自己的潜在欲望无法获得认同，但对方却能够得到认同，因此讨厌他。”是不是经常有这样的例子出现呢?

例如，“看到周围的人都非常喜欢他，就令人感到生气。”这些人也许在无意识当中，会有一种“希望自己引人注目”的强烈欲望，因此对于能够达到这种愿望的人，就会感到嫉妒而产生一种嫌恶的感情。

一些处处吃香的人，在另外一方面也许也会嫉妒他人，其实只要你心想“反正大家同样都有机会嘛！”也许就能改变对对方的看法，也能够发现自己都不了解的一面。

这种效果，可以活用在要将日常人际关系中的“讨厌”变成“喜欢”的时候。



抑制对方的攻击与反抗
——推翻“表面的性格”

“棘手意识”的深层心理

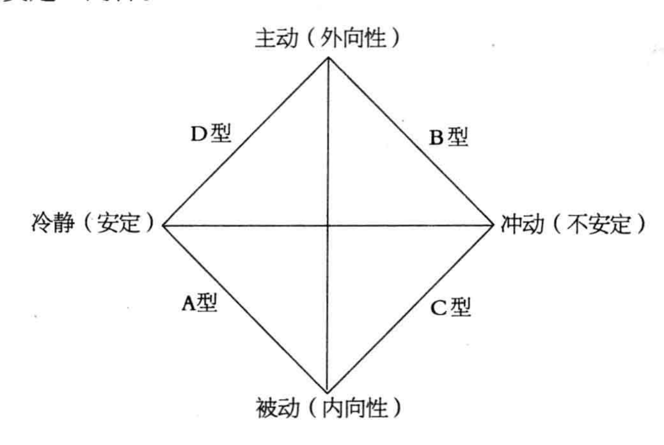
人类的疾病有八成是压力造成的，压力大多是指人际关系。我们生存在与他人或多或少的纠葛中，不管是谁都有喜好和相合性，在职场等固定见面的场所，会有一些难以应付的人，如果他是上司、前辈、公婆或是地方的大佬，当然就会导致压力积存。

即使是不和的对象也不可以轻易取代，即使表面上开朗地对待他，但无法欺骗自己的心情，不断忍耐就会提高攻击性。你对这种攻击性要如何处理呢?



要缓和攻击性，就要了解双方的性格。关于性格类型，已经有几个例子了，再为各位介绍几个有趣的例子。

美国心理学家塞尔兹尼克认为，当人置身于从属于他人立场时的态度可分为四类。如图所示，以纵轴将能量的性质、方向分为“主动的”或“被动的”两种，而以横轴将思考的性质分为“冷静·安定”或“冲动·不安定”两种。



要了解自己或对方到底是属于哪一种，可以找寻表现于表面的行动的性格与原因，可以当成压抑对方的攻击或反抗，或是缓和双方棘手意识的参考。

A型（内向的·安定型）、B型（外向的·不安定型）、C型（内向的·不安定型）、D型（外向的·安定型）等四种形态的特征，先为各位说明一下，然后再介绍应对的方法。

 [A]型有“如临深渊、如履薄冰”的习惯

某医院的护士A女有慢性胃痛的烦恼，原因是护士长的欺负。平常好像很照顾她，但是护士长的情绪起伏很大，会对新进的护士乱发脾气，因此，她经常因为一些莫名其妙的理由被责骂，或是指责她对患者的“态度恶劣”，甚至告诉院长。

在与丈夫商量之后，A决定“换个医院”，但是调职之后不到三个月又换了工作。因为医疗业界非常狭隘，护士长到处散播谣言，光是想到这一点，就会使她胃抽痛。

A女以前就是一个无法将自己的意见和想法清楚传达的人，在升学和结婚方面，也都是遵照父母和周边的人的意思，就算自己没有错，也不敢挺身而出为自己辩



护，因为不满积存太多与太久了，所以弄坏了身体。

A女是属于A型（内向的·安定型）的典型。

这一型的特征有以下三点：

1.讨厌对立、贯彻（扮演）听众的角色。

2.有耐心、执著、自制心很强。

3.消极、顺从、认真。

非常懂得冷静的思索、分析和判断，在做任何事之前，都会仔细、缜密地计划。不过，她的能量是属于被动的，无法展现行动，为了避免对立而顺从对方，是属于“找棵大树好遮凉”型。

薪水不多、工作无聊，但是以生活安定为第一考虑，采取守势的想法非常强烈，会尽量遵守命令或指示，即使给她一些难题，她也会认为“只要暂时忍耐一阵子”，而拼命地忍耐。

最讨厌掀起轩然大波，对他人的脸色非常敏感，具有敏锐的洞察力，虽然在心中经常批判他人，可是态度上尽量表现得非常恭谨，甚至从上司的脸色就可以观察到“夫妻之间可能发生了争吵”，这时就会小心翼翼，

避免引起上司的注意。

虽然懂得与人交往，但是只是自己尽量配合对方，在酒席中也大多扮演听众的角色，甚至连饮料都会尽量配合对方。经常考虑调职或是看求才杂志等，就这样子过了一年。这一型的人最后仍然保持一贯的如临深渊、如履薄冰的态度。



[B]型“不会令人讨厌的人”

在广告代理店工作的B君，是外向的行动派，非常豪爽大方，和任何人都能打成一片，别人拜托他的事情也绝对不会拒绝，即使是麻烦的事情也会接受，就好像是老大一样，拥有很多的朋友。

但另外一方面却不懂得逻辑的思考，以情绪来进行判断，无法冷静展现行动，遇到不高兴的事情，脸上立刻会露出愤怒的表情，即使对方是上司也会与他面对面抗议，甚至最后会引发成两人的争执，兴奋程度只有一半而已，主张的内容不合逻辑，又欠缺说服力，因此对方无法了解。可是当他知道这一点之后，又会大声与对



方争吵，偏离话题。

等到愤怒平静下来，事后可能会后悔“为什么当时要说这样的话呢？”但很快又会恢复好心情，然后第二天又若无其事地上班去了。

B君是典型的B型（外向的·不安定型）。

这一型的特征有下面三点：

1.具有社交性、活泼、开朗、干脆。

2.焦躁、容易兴奋、倔强。

3.动作迅速、情绪变化很大、冒冒失失。

好动、充满能量、想到什么立刻实行、不懂得理论的分析、如果长时间坐在桌前就会感到焦躁，事务性的工作会交给他人去做，如果有空的话，希望能够多签一些合同。工作的动作很快，但是大而化之，认为细节以后再想就可以了。属于行动型，但却可能因此而遭遇到不少失败。

斗争心很强，不喜欢妥协，所以在工作上可能会和上司一较长短。判断基准并不是损益得失，或是自己是

怎么想的，而是对还是不对。如果一旦主张是对的，就会一直贯彻到最后为止。

可是，无法成为"显眼"的存在，别人认为他"虽然有点讨厌，但是却并不是令人憎恨的家伙"，就是因为他非常正直、干脆吧！

最讨厌磨磨蹭蹭的，具有热情，如果遇到喜欢的女性会单刀直入，表达自己的心意，事后才会去考虑对方到底对自己有什么样的想法，一旦失恋时，周围的人都会同情他，可是他自己却一副若无其事的样子。

这一型的女性较任性、自我主张强烈，因为具有生存能力，所以可以自己生活，但因为是难耐孤独的人，最后还是想跟别人在一起，所以大多会选择A型男性作为情人或是配偶。

 [C]型"沉默的女人"攻击性会表现在何处？

在电机公司工作的C小姐，沉默寡言、内向、服务态度认真，但是却不会叙述自己的想法或意见，是比较不显眼的存在，能够完成所交付的工作，但是看起来对任



何事物都缺乏欲望，害怕失败、受伤，即使有能力也不会展现积极的行动。

因此，没有咨询的对象，虽然想要交朋友，但是又不愿意被朋友背叛，因此，无法对任何人敞开心扉，总是缩在自己的壳中。

被上司惹得生气时，就无故不上班，当同事到家中时，则请家人告诉他们说她不在家，还说："如果上司本人来道歉的话，才会原谅他。"充分表现出幼儿性。

C小姐是典型的C型（内向的·不安定型）。

这一型的特征有以下三点：

1.沉默寡言、封闭、神经过敏。

2.懦弱、缺乏自信、悲观。

3.感情散漫、忧郁状态、强迫观念强烈。

类似神经质性格，对于身体上的失调会感到担心，会一直在意小失败，把一切都加以否定的解释，一直往坏的地方去想，如果不能按照预定的方式进行，就会心想："原因是不是在自己身上呢？"对他人也抱持否定的态度，别人若无其事的言行，她却会怀疑"是不是讨

厌自己呢？”、“是不是想要陷害我呢？”抱持很深的警戒心。与他人相处经常处于紧张的状态下，甚至有时会说一些不对劲的话，或展现一些奇怪的行动。

非常讨厌对立和纠纷的C型和A型非常类似，但是协调性较低，欠缺冷静的头脑，所以有时候会展现冲动的、情绪的反抗，不会直接抵抗对方，而会逃避到疾病中。

另外一个特征就是容易拥有强迫观念，可能一天洗手几十次或失眠、不安，外出后为了确认门窗是否关好，而又折回来（疑惑症），或是对于张贴在车上的广告数目等眼睛看到的东西如果不数的话，就会觉得很不高兴（计算症）。

这种强迫观念不是天生的，而是父母神经过敏造成孩子后天上出现了强迫观念，无法悠闲地成长，大多会遭到责骂，使得孩子在精神不稳定的状态下成长，成人之后无法顺利控制自己的情绪或冲动，无法适应自己周边的环境，当情感无法压抑时，就会采取伤害自己的行为，或是逃避、抵抗。

 [D]型“坚强性格”的处事态度

在电脑公司担任营销工作、业绩不错的D君，因为父亲病倒而必须要继承家业的家具店，虽然不想离开原本的工作，但是在父亲的恳求之下，经过深思熟虑之后，终于下定决心，“还是试试看吧！应该可以办得到。”

但是当自己变成经营者时，发现很多事都不懂，要记住商品的种类非常辛苦，而且在经营管理方面，自己又是外行，可是，专心照顾父亲的母亲，却不愿意听他的借口，所以只好向亲朋好友请教，或是晚上到经理学校去上课，想要学会做生意的技巧。

为了将先前已经变成赤字的经营从根本加以改变，因此向以前电脑公司的客户——一家进口家具公司的贩卖部部长——请教，在他的建议之下，试着将一部分的家具改成进口制品，结果这一步棋走对了。是时间的问题而已！

但是，听说附近要建大型超市，如此一来，客户会

被夺走。D君心想："如果是具有个性的进口家具店，或许还能够生存下来，因此，自己应该要去海外订购商品。

于是，开始努力学习关于贸易方面的知识，以及英语会话等课程。现在每天都睡眠不足，但是他还是有积极的想法，认为重新开始也不错啊！

D君就是典型的D型（外向的·安定型）。

这一型的特征有以下三点：

1.富于执行力、判断力、理性。

2.社会协调度较高、交际范围广泛。

3.对于事物非常肯定、坦率。

这一型的人基本上所抱持的态度是：对于自己和他人都有一种肯定的信赖感。有幽默感、开朗、受人喜爱，不管在任何场所都不畏惧，即使是初次见面的人，也能立刻与对方打成一片，和性格不同的人也能够好好相处。富于社交性，因此，可以拜托他担任干部或负责应酬方面的工作，经常会有人来找他商量。虽然都是为他人忙碌，但是他也不会引以为苦，心想："亲切就好



像钱一样，还是会周转回来的。”事实上也会得到他人许多的帮助。

面对困难的状况绝对不放弃，不断努力，即使结果不好，还是能够坦然接受事实，拥有宽大的心胸。自己不会主动与他人争论，如果意见不同或是产生纠纷时，会先听对方的说法，按照道理来回答，等到对方能够重新拾回自制心为止。即使上司提醒他注意，也会正视自己的事业，对于“失败为成功之母”给予肯定的解释，特征就是会朝向目标尽自己最大的努力。类似的同性会互相吸引，而异性则是性格差距很大的人会互相吸引。

介绍了A～D的四型，知道对方是哪一类型，那么你应该如何应对呢？首先考虑“相合性”的问题。

如果是同性的话，通常类似型的人会相处得很好，例如A型与A型、B型与B型、C型与C型、D型与D型，都是属于相合性较好的型。

如果对方是异性的话，那么会选择与自己不同型的人。在体型方面，例如个子矮的人会喜欢个子高的人，就是很好的例子。关于性格方面，对于拥有自己所没有

的优点的对象，会深受其吸引。

深受各种型吸引的异性型如下：

A型（内向的·安定型）是D型。

B型（外向的·不安定型）是A型。

C型（内向的·不安定型）是D型或A型。

D型（外向的·安定型）是A型、B型或D型。

一般而言，内向的人喜欢外向的人，不安定型喜欢安定型的人。

此外，要区分自己和对方的型的时候，不可以确定说“就是这种”，因为人通常是几种型混合在一起的，但是，没有人四种型能够平均分摊，一定有某一种型特别强，或是以复合体的方式出现，如果不注意到这一点，而只注意到表面的性格，就无法掌握到对方的本质。

如果你的优点让对方感觉到是一种魅力时，人际关系就会非常顺畅，但是也有相反的情况，这时应该怎么办才好呢?



性格是无法改变的，但是“作用性格”会改变。同样的，习惯的性格（态度）也可以因自己的心态而改变。

我们在态度和遣词用句、服装等各方面都有配合对方或场合的习惯。而造成配合方式错误或不顺利的原因，则是因为我们无法了解对方的真心。

不论是谁都希望“自己能够获得肯定”、“获得了解”，这样的情感会形成像肉眼看不到的电波，朝着对方发射出去，如果能够配合对方的周波数对应的话，对方就会对你产生好感，不会攻击或反抗。

依形态来介绍你的“配合方式”。

1.A型——喜欢开朗、积极、踏实的人

因为A型的人本身比较小心谨慎，但是自尊心很强，所以绝对不要指出他缺乏实动力等弱点，谈话的重点就是要冷静、逻辑的谈话，即使知道结论，也要先询问对方的想法。

2.B型——热情的谈话方式较有效

当他说些不注意周边的细节，而考虑大局的话题，例如“人生”或是“成长”等话题时，如果你愿意倾

听，他会对你抱持尊敬之念，打断他的话会令他愤怒，所以要养成侧耳倾听直到他说完为止的习惯。

3.C型——崇尚自然最重要

由于劣等意识较强、神经过敏，因此，如果他觉得你意识到了这一点，心中就会对你敬而远之，抱持强烈的警戒心。这时你可以以开玩笑的方式，若无其事地说些自己的失败经验或缺点，就能缓和对方的紧张，先将自己的缺点暴露出来，也可使对方对你敞开心扉。

4.D型——掌握梗概说话较好

对方不会感受到强烈的不满或是有任何要求，但是却是无法应付情绪化的人，所以最好以逻辑的方式和他谈话。

此外，这一型不论男女，有不少都喜欢任性的人，像一些被称为“人格者”的男性，会选择恶妻，而被评断为“好女人”的女性，却会选择坏男人，可能就是对于自己所缺乏的部分感觉到憧憬的结果吧！





帮自己植入成功的—C板

——如何改变内向性?



自己的人生是由何者来控制的

“人生的基本态度”或是“人生的立场”这种想法，也就是人类基本态度的想法，分类为以下四种形态：

1.对自己和他人拥有肯定的信赖感。

2.对自己肯定，对他人抱持否定的想法。

3.对自己否定，对他人却持肯定的想法。

4.对自己和他人都抱持否定的想法。

那么，你的日常基本态度是何者呢?

前述的想法是由美国的精神科医师艾立克邦所进行

的一种交流分析（Transactional Analysis＝T·A），这是一种简易的自我分析心理疗法，可以了解自己性格的问题点，知道如何与他人建立良好关系，去除自己能力的阻碍要因，目的就是要发挥自己。

其中，这个“人生的基本态度”是决定个人成功的重要因素。

性格的基本大致在婴儿期与母亲的亲肤关系上就已经决定了。透过与母亲的接触，孩子能够了解到“自己被爱”，觉得“自己能够存在于这个世间真是太好了”、“可以信赖这个社会”而得到安心感，而人类通过母亲和家庭的过滤网，能够了解自己的存在价值与人生。

当时获得了肯定与否定的形态，会成为今后人生基本态度的中心。当然，会因以后的成长出现若干的状况而有所不同，但是行动形态的原型大概在三岁到十岁之前就已经决定好了。



成功的资质、失败的资质

为各位说明四种形态：



1.对自己和他人都拥有肯定的信赖感

不会掩饰自己，和任何人都能好好相处的人。重视自己的想法，但是也不会忘记对他人体贴。

即使遇到失恋或困难也不会忧郁，会坦然承认失败，不断地累积努力，不会因为失败而抱持否定的情感或放弃一切。基本的人生观是“能够活在这世界上的一切，都是有价值的东西。”

2.肯定自己，但否定他人

自私自利、比较任性，如果他人得到比自己更高的评价，或更多的注目时，就会觉得很不高兴，可能会去惹人嫌或成为别人的绊脚石。

再加上自卑感的话，后果便不堪设想。可能会在暗中阻碍比自己优秀的人，故意显露自己的知识或特技，或是想要以道理让对方屈服。当然，如果朋友突然转换方向远离你时，会觉得很不高兴，会去找寻他人的弱点，或是想要离间关系很好的朋友。

3.否定自己但是肯定他人

自我评价较低，对于事物采取否定想法的人。即使事

物顺利进行也不会感到喜悦，反而会感到不安，似乎想要逃避顺利的状况，好不容易拥有的机会也会故意放过，最后才失望地说：“啊！还是不行，一开始太顺利了。”然而，这个结果反而会使自己松了一口气，能够释怀。

太过于担心“是否会失败”，拥有一种“想要失败”的潜在期待，一旦失败的时候反而会感到安心。

4.否定自己和他人

一开始就放弃了与他人之间的努力，封闭在自己的壳中，认为“自己没有存在于这个世间的价值”、“这个社会不值得信赖”，这种想法非常强烈，可能会因为一些小事而演变成自杀的结果。在婴儿期无法得到父母的情爱，或是无法与父母建立良好的亲肤关系而成长。

以图示的方式让各位更能了解这四种形态的，就是由法兰克安斯特二世所画的“OK牧场”。

当然不用说，利用交流分析达到目标的就是①。

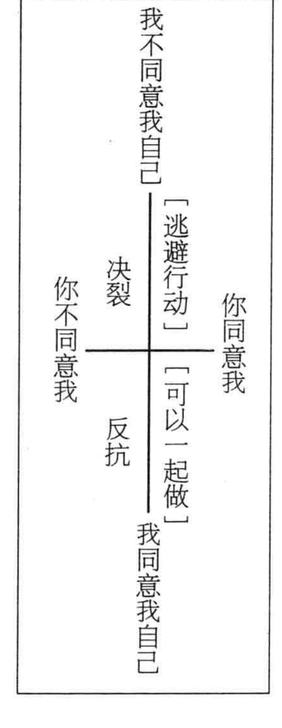
而“理想的形态”、“魅力的形态”都是这一类的人物像。而“讨喜的性格”则与这些基本的态度有密切的关系。

经常可以在杂志上看到一些“理想型”或“成功人



物”的问卷，虽然世代不同，但是不论男女，很多人都会列取“体贴”、“温柔”、“开朗”等条件，这个回答即使经过十年也不会改变。

以容貌或经济力为优先考虑的只占少数派，如果长期交往的话，还是会注重对方的性格。





性格是由行动制造出来的

我们会拿他人和自己比较，而经常显得忧郁。

人的能力、性格、拿手、不拿手、优点、缺点全都不同，大家一定要了解这一点，“那个人会做，为什么我不会做呢？”不要因为这种自卑感而烦恼，否则自己会变成“没有价值的存在”。

一定要燃烧斗志，心想：“在其他的事情上我一定能够获胜”。也许在某件事上你会产生一种错觉，认为

自己“获胜了”，而沉浸在优越感当中。然而，拥有这种获胜力的人却有很多。

我们应该拿来比较的人不是别人，而是昨天的自己和去年的自己。

回顾三五年前，可以客观地和现在的自己互相比较。

例如，即使走在与理想的人生稍微不同的道路上，经由一些失败而学习到一些事务，这样就能够成长。同样的，三五年后回顾自己时，如果能够以让自己满足的形态成长就好了。

但是，想要得到成功必须要注意到下面两点。

第一就是，即使是小事情也要订立目标。应该订立具体的计划，看看应该如何达到目标。

另外一个就是要向成功者的精神学习。

在失败时，人类大致分为三种形态：

A型——“反正以我的能力来说，本来就太勉强了”的悲观想法，是一个忧郁型的人，凡事都存有负面的想法，这种人的人生是不长进的人生。



B型——归咎于他人，不去思考如何自我突破的消极型人种，也许他一辈子都会在埋怨中过日子。

C型——会自我安慰的人，“只要不要再重蹈覆辙就可以了！”或“虽然学费太贵了，但是却是很好的经验！”这种人较不容易出局，是在失败中仍有一股力量的人。

A型的人对事物经常抱持否定的想法，即使不需要去思考的事情也会非常担心。一旦失败以后，再遇到同样的事情时，又会担心先前的失败而感到不安，最后会反复失败，导致恶性循环。

B型在其他方面是属于被动想法的人，认为工作是上司给予的，自己是否能够晋升，则由上司来决定。这种观念很强，因此不会自己主动努力或展现积极的行动。把一切都归咎于“命运”的人，同样会有被动的想法。

A、B型当然距离成功非常遥远。因为这种性格，所以很难立刻就从悲观变成乐观，从被动变成主动。但是，可以变换做法。例如，容易忧郁的人，脑海中可能会输入“这一次失败的话就糟了！”

这种世界末日论的想法，这时可以把它写在纸上，放在抽屉里，每次失败时，就可以在"糟了"的文字旁边写上编号，做做愚蠢的事情。

但是，这时你可以把自己的失败当作是一种骄傲对别人诉说，也是一种方法。

C型的人，也就是说拥有"虽然知道不行，但是还是愿意试试看"这种挑战精神，就算失败，也只要一笑置之就可以了。光是这样就可以使自己的心情变得轻松多了。

成功者性格的根本就是有一种"失败就是成功的关键"的想法，你也必须在改变自己的作法时，拥有这种精神构造。



利用心理的同心圆了解"成功的改革点"

我认识的大学生A君前些日子来找我商量。"在女性面前感到紧张，无法好好和她们谈话，是否能够改变这种内向的性格呢？"

参加企业研修时，经常会有人问我："性格可以改变吗？"内容大多是外向的内向的"想要堂而皇之的说



明意见”、“想要加强懦弱的意志”、“想要克服容易厌倦的性格”，的确是非常实际的想法。

不论是谁都认为自己最了解自己的缺点，想要改正自己的缺点，即使别人看起来不是缺点，可是却成为本人烦恼因素的情况并不少。

改变自己的性格，希望活得更好，是人类原本就具有的欲望。

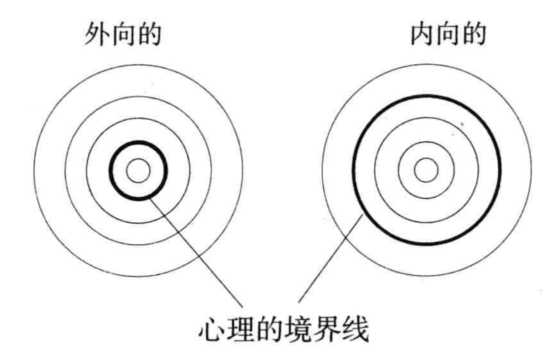
要走向成功的人生或是走向失败的人生，的确是由性格来决定的。成功不光是指社会的、金钱的成功，重点在于自己满意的人生。这种愿望能够实现吗？性格可以改变吗?

A君想要改变内向的性格。

所谓内向，很多人认为是“缺点”，但是性格并没有好坏，大部分的人都是拥有外向性与内向性，只是何者的倾向较强而已!

外向性、内向性可以用下页图的同心圆来表现。

人拥有不希望别人踏进的“心理的境界线”。内向的人的这个境界线在外侧，所以不让我们看到他的内



心，给人很难相处的印象。而外向的人的境界线在内侧，因此，就算有一些隐私被他人知道也不在意。

另外一方面看起来，很会保护自己的内向的人一旦对对方敞开心扉时，就变成具有亲和力、有魅力的人。相反的，外向的人看起来好像是对你敞开心扉，但是你要想达到他的心扉可能还需要花很长的一段时间。

因为从心的内侧到外侧的距离是相同的。

以A君为例，的确非常内向，看到女性时会畏缩不前。在另外一方面，他具有丰富的感受性，懂得体贴他人，在谈话中大多都扮演听众的角色，但是却能够仔细观察他人。

性格在小时候就已经定型，进入成年期之后，如果



不是很大的环境变化，是很难有所改变的。但是，借着改变心态或生活习惯，就能够轻松地和女性交谈了。

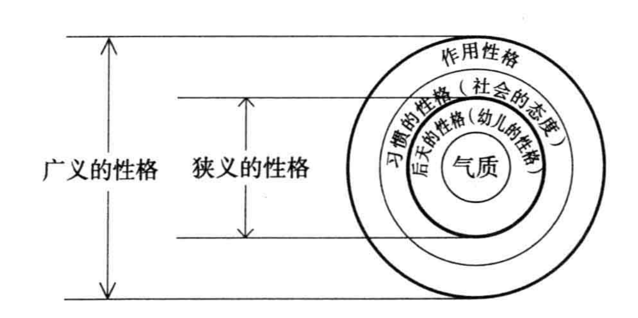
先前曾提过，即使不改变性格，行动也能够改变。

性格的核心“气质”是不变的，而外侧的部分，则是由文化和习惯建立起来的。

如下图所示，广义的性格乃是从中心往外推，其中包括气质、“后天性格”（幼儿性）、“习惯的性格”（社会的态度）、作用性格等等，是形成好几层的。

最外侧的“作用性格”是由地位和职业来决定的。

不论是谁都会戴着假面具生存。女人像女人、男人像男人、老师像老师、银行职员像银行职员，这是受到周围的要求而展现的行动。



对于所赋予的任务要带着适合的假面具来进行，渐渐地就会把它当成是自己天生的气质。

但是，面具只不过是“表现于外的脸”，不只有一个，例如在妻子的面前扮演好丈夫的角色、在孩子面前扮演好父亲的角色、在朋友面前又是另一张脸——就是如此。

这些脸事实上在自己还是孩提时代就已经学会了，给母亲看的脸和在学校的脸和与朋友一起玩的时候的脸，相信没有一个孩子是相同的。

要改变狭义的性格是非常困难的，但是，要改变一、两张这种“脸”，却是比较容易的。

例如，非常害羞，无法和女性好好说话的人，一旦担任营业职务或是销售职务时，大多不会紧张，而能够和别人侃侃而谈，这是因为工作关系，不得不和他人说话，在扮演新的作用性格时，就会养成这种习惯。

当然，这一型的人在工作以外的场合，就恢复了原来的姿态，但是，如果再想改变的话，相信也可以克服内向的一面。



第五章 了解“自己的真心”是很重要的课题

——满足“以往没有满足的事物”



"真正的自己"在何处?

——别人是怎么看你的?



怎么会有如此大的差别呢?

"了解你自己!"这是刻在迪洛斯岛阿波罗神殿石柱上的名言,这是希腊神话中的阿波罗借着巫女之口,告诉古希腊人的神谕。

了解自己的第一个线索就是次页的"乔哈里窗",这是将人心的构造用窗来比喻,并加以分类,是美国心理学家乔瑟夫(Joseph)·鲁夫特和哈里(harry)·因加姆共同创作的,因此,取两个人的姓名称为The Johari Window。

		自己看到了“我”	
		了解	不了解
别人看到的“我”	了解	明亮的窗 自己了解、别人也了解的自己	盲目的窗 自己不了解自己，别人却了解自己
	不了解	隐藏的窗 自己了解但是别人不了解自己	黑暗（未知）的窗 自己和别人都不了解的自己

“隐藏的窗”就是自己知道但是他人不知道的自己。也可以说是自己心中的自己，和映在他人眼中的自己之间，产生差异的部分。

“盲目的窗”则是他人知道但是自己却不知道的自己。“黑暗（未知）的窗”则是他人和自己都不知道的自己。

我们经常说的“自己”，事实上就有这些不同的侧面。自己所想的自己和他人所看到的自己，可能完全不同。

那么，应该如何了解自己呢？最重要的关键就在于“明亮的窗”。我们在无意识当中会将自己和他人比较，或是借着与他人的交往，来了解自己到底是怎样的人。

德国哲学家休彭哈威尔曾说：“我们每个人在他人身上都拥有照出自己的镜子”，也就是说，他人就是照出自己的镜子。像开头所说的“了解你自己”，同时也是了解他人的意思。

敞开“明亮的窗”和各种人接触，就可以发现自己所不了解的一面，这样就能够缩小“隐藏的窗”，或是“盲目的窗”。

但是，并不是说有很多的朋友就够了。

尽可能进行广泛的交流，也就是说职业、生活形态、想法等，可以尝试与在多方面和自己不同的人交往，这样就可以培养客观分析自己的观察眼光。

虽然不像以前那么猛烈，但是现在很多的生意人都有成为“公司人”的倾向，几乎一整天都待在公司里面，下班之后也会和职场的同事或客户喝酒，休假日也



会以工作为优先考虑，家人与朋友的交流都抛诸脑后，不知不觉自己的人生就以公司为主了。

如此一来，只知道自己是一个组织人，一旦离开工作之后就会掉入黑暗当中，很难了解自己。对主妇而言也是如此。平常接触的对象都是相同的，话题一成不变，因此，减少了客观分析自己的机会。要打开“明亮的窗”，就必须要以朋友、家人以及职场的上司或同事的“逆耳忠言”或建议为参考。

人都会要求别人接受自己、赞同自己，而在这种环境当中才能够得到满足，但是，如果别人对自己提出反驳理论时，就会觉得“别人都不了解我”，而开始封闭心灵、保护自己。

“逆耳忠言”是否是正确的，可以询问第三者，从中学会教训，不要封闭心灵或是感到愤怒。“为什么在对方眼中的自己看起来是这个样子呢？”或是“自己的语言或态度到底在什么地方让人产生这样的看法呢？”等等，尽可能客观地“用他人的眼光来看自己”。

透过他人的眼光重新审视自己，就可以发现以往没

有发现到的自己，拥有这种意识，把他人的反应当成照出自己的镜子来活用。



心中不要事先贴上任何标签

有这样的实验。和初次见面的人谈话一阵子之后，推测“对方对于我的性格有什么样的评价”。

自我评价较高的人认为对方对自己会有正面的评价，而自我评价较低的人，则会认为对方对自己的评价可能更低。

这到底是由何种心理所产生的呢？

自我评价较低的人，具有强烈将对方视线或语言等加以消极解释的倾向。把对方的心当成是恶意的解释，使得自我评价更低，就更难达成沟通，因此，无法了解自己。

一般而言，借着谈话或身体语言等与他人沟通时，大部分是一方不断采取主动，而另一方则配合加以反应。也就是说，我们透过人际关系了解自己，成长为成



熟的人，不仅需要正确了解自己心灵的能力，同时也要拥有了解他人心灵的感性，以及客观的态度眼光。

自己的行动在对方的眼中到底是什么样的行动呢？是否是适合该场合的行动呢？要了解这一点必须要站在他人的立场来观察自己，这就是心理学所说的“作用取得能力”，也称为“自我观摩学习”。

美国心理学家G·H·米德将自己区分为I与ME。I就是自我（行动的自己、观察的自己），ME则是客我（被观察的自己）！

1.行动的自己——基本上做事时，并没有站在他人的观点上来看。

2.观察的自己——观察自己的想法和行动，也会考虑到对方的立场。

3.被观察的自己——站在第三者的观点上，客观地观察自己和对方。这三个自己对于了解社会智能的发达而言，是非常重要的概念。

从“他人的眼光”来窥探自己的心

每一个人都有三个自己，三者并不是独立工作，

而是会互相取得平衡、互相检查，这才是健全状态。但是，当然具有个人差异。

有些人不仅无法客观地观察他人，甚至也无法客观地观察自己。

此外，即使能够客观地观察自己，但是关于“站在对方的立场来思考”，事实上并不容易，如果以“对方的立场”来思考，还是会按照自己的看法或解释来进行，可能会有与对方完全不同的想法。而对于对方也会有一种先入为主的观念或是好恶感，即使对方展现同样的言行，自己对他持肯定的看法或是否定的看法，会影响解释的结果。

如前头的实验所示，以自己的印象或自我评价的高低来扭曲对于对方的理解。此外，像第（3）种以第三者的立场来掌握自己和对方，也是非常困难的技巧。

而“被观察的自己”一旦肥大时，就会形成第三者的看法，对自己无法掌握实际的感觉，甚至产生一种自己和他人都不在当场的错觉。

“我是喜欢冰激凌的人”或是“我是亲切的人”，



像这样的自己，我们通常会使用第三者的表现字眼，当虚实的间接体验增加，取代了人类直接的交往，就会使人类心情产生共鸣或是为对方着想的机会减少了。

无法发现自己所处的立场，对于他人不关心的风潮越强烈，人与人之间的沟通就会越为淡薄，就更不容易了解自己了，各位一定要注意到这一点。



自己心中也有真心话与客套话

——言行不一致时



"想做""打算这么做""应该这么做"何者比较强呢？

在自己心中也存在着客套话与真心话，人通常都无法察觉到自己的真心——这是人性的弱点之一。察觉自己真心的方法之一就是精神分析。基于人类的言行受到潜意识影响的理论，可以分析无意识的世界。你是否会采取一些连自己都不明白的行动或是说一些违背真心的话？自己的心灵动态有时自己也不了解？

弗洛伊德认为在意识中心的自我也包含了无意识的

机能（防卫机能）在内，因此，将人类的精神构造用机械来比喻。零件组合起来，机械就会运作，所以人类心灵的动态是各种心理要素互相关联而形成的。

这个心理要素可以分为“本我、自我、超自我”。本我就是驱动人心的力量。

1.本我——“我想做”的欲望是属于本能的、冲动的。

2.自我——“我打算做”是与环境有关的合理的、现实的意义。

3.超自我——“我应该做”这种理想或是“我不应该做。”是道德的命令、禁止。

这三层构造在心理学称为人格的三领域说，或三层说。

 为什么会展现不可理解的行动呢？

本我、自我、超自我并不是出生时就会发挥机能。

新生儿的心灵机能处于未分化状态，因此，想要母乳时就会哭泣，所以确认有本我。本我可以说是动物本

来的生理本能，是借着“快感原则”而做功。

但是，五～六个月大之后，母亲抱着他打算喂奶时，婴儿就会停止哭泣。也就是说，他知道再等一会儿就可以吃到奶，可以得到满足。

这就是本我开始了自我的分化，在二～三岁之前，自我会形成。

有了弟弟、妹妹，和其他的孩子一起玩，不能够一直以自己为中心，了解了这一点之后，就必须学会让步或是忍耐。为了适应外界，在青春期以前能够确立自我控制本我的能力。

超自我开始分化是在三～四岁时。

超自我的形成受到父母与养育者关系的影响极大，父母对孩子不好或是责骂、责罚孩子，对孩子会造成一种恐惧，担心自己会不会被父母丢弃，而有一种不安感，因此，将禁止责骂自己的父母与自己同一化，而将这样的内容融入自我中，最后就会变化、分化成为独特的机能支配自我。

抑制本能的、冲动的欲望需要理性，相当于理性的



就是自我或超自我，

不论是谁，在心中都无法使其平衡地发挥机能。就算是成人，有很多人有强烈的本我要素，当自己的欲望无法得到满足时，就会觉得不高兴，甚至对别人发脾气。

此外，还有超自我太强的人，会经常说："应该做……"、"不应该做……"，道德家或权威主义者就经常会出现这种情况。超自我的理念太强时，就会变成自己束缚了自己。

了解了自我、本我、超自我三者的关系，应该就能够了解自己内心的真心话与客套话了。

附带一提，有人说"人生是连续的选择"，我们必须不断地面对一些问题，被迫要选择，如果无法发现解决的方法就会感到烦恼，在选择上感觉迷惘，心中产生纠结。

这时所谓的纠结就是复数的本我与自我、自我与超自我的欲望或愿望对立时所产生的。如果能够找出解决的方法，人类就能更进一步成长，但是当解决困难时，防卫机能就发挥作用，而形成一种情绪的不稳定，或是朝幻想中逃避的形态。



利用自我状态的构造分析　察觉到“隐藏的纠结”

要了解隐藏在自己心中真心话非常有效的方法，就是先前所谈及的交流分析。

超自我是其中之一的自我状态的构造分析，就是将自我状态或倾向按照五种类型来加以图表化。超自我是P，自我是A，而本我是C。

各自加以说明：

1.P（Parent）——像父母一样的自我状态

这是由父母或是在幼儿期养大自己的人所制造出来的自我，具有批判的父母与养护的父母两种要素。

批判的父母（CriticAl Parent＝C P）是以理想、良心、权威等价值基准或道德为模范时，形成父亲威严的部分。责备比称赞更多，缺乏融通性，会以否定的看法来看待事物，动不动就喜欢责备部下，支配型的上司就是属于这一种。

养护的父母（Nurturing Parent＝N P）则是借着体



贴、同情和温柔来帮助孩子的母亲的部分。看到有人遇到困难时，有些人就会想要帮助他，是属于照顾他人的妻子型。这种要素太强时，就会形成过于保护、多管闲事，或者是妨碍自立。

2.A（Adult）——成人的自我状态

在成长的过程中，经由经验的学习而制造出来的自我。基于客观的事实来判断事物，能够展现冷静、理性的态度。

3.C（Child）——幼儿的自我状态

以自我为中心、天真无邪、任性的自我。拥有本能的、冲动的欲望，还有幼儿期的感情体验等，长大成人之后可能会突然再现而支配情感，具有自由的孩子和适应的孩子两种要素。

自由的孩子（Free Child＝FC）会拼命追求快感，开朗、开放、好恶非常明显，好玩的女性或一喝酒就喜欢吵闹的人，就是属于这一型。

适应的孩子（Adopted Child＝AC）则是非常顺从、忍耐性很强，被视为好孩子的部分，为了想要得到母亲的情

爱而培养出来的处事术，因此，会压抑自己的情感、观察周边人的脸色、无法拥有自我主张、靠着客套话来生存，因此，压力容易积存，容易得身心症或神经症等。

 有一天"人会改变"原因是

一个人自身有P、A、C三个自我状态，三者之间哪一种倾向较强，就决定了个人的行动，及隐藏在其背后的真心。

健全的心理状态是P、A、C配合良好，互不干涉、发挥机能。

例如在工作中由A主导，工作结束后，玩的时候由C主导，回到家后与孩子接触时，由P支配，能够巧妙分担才是最理想的。

但是P、A、C的比例因人而异，这个差距就形成了个人的性格。

例如，能够冷静沉着判断事物的人，是属于A较强型。

孩子气较强的人当然是C较强。



有强烈的使命感或义务感，几乎没有玩心的超认真者，则是P过度支配心灵，而C被压抑。

此外，在社会上问题较多的“没有良心的人”则是C持续支配心灵所造成的结果，A被C污染，而P也被排除。

以实际发生的事情为关键，或是别的要素成为真心而出现的例子也屡见不鲜。

例如，以支配的态度对待部下的上司，却因为罢工或破产等失去职务时，会像孩子一样持续哭泣，变得无法冷静判断事物。所以以往所表现的P只是表面的，在心底仍然是受到C的支配。

把一切都交给丈夫，不知道自己该做些什么的女性，在丈夫突然去世之后，拥有丈夫遗留下来的孩子，却能够坚强活下去，像这样的例子也时有所闻。也就是说，丈夫的死这个现实，唤醒了以往自己都没有察觉到的潜在性格（有些女人是在丈夫死去之后，才发觉到自己反而活得比过去好）。

人类原本就具有多面性，了解隐藏的性格，以及意外的真心就在自己的心中，这样才是真正的了解自己。



只要配合对方展开行动就可以了

——不满的原因在何处?



心理是属于何种型?

有很多人认为自己的性格非常符合血型或星座，以及姓名判断等等。

人总认为“自己的事情自己最了解”，另外一方面，大家都有在尽可能减少劳力或时间的状况之下认知事物的倾向，两者加在一起造成我们想要进行血型等分类。

同样的道理也可以符合于他人的性格判断。人的性格各有不同，大家都知道这一点，但是我们遇到的每一



个人，即使花再多的时间观察细节都不嫌多，尤其对于初次见面的人更是如此，不管猜得对不对，但是我们会使用一些比较方便的分类法。

心理学上认为掌握性格的方法有两种方法。

一种就是类型的方法。

从一定的观点设定类型，然后按照这个类型分类性格，这样就容易了解。代表性的就是雨果的“外向性内向性”、“思考感情·感觉·直觉”，还有稍后会叙述的由克雷奇马所提出的“分裂气质躁郁气质·执著气质”等。

另外一种就是持性论的方法。

也就是将性格解释为个人的不同的方法。即使是判断为外向的或内向的，但是交界不明确，有很多人是属于境界线的范围。有一些特性是所有人都共通的，只不过是“A比B更外向”、“B比A更内向”，并不是性格的不同，而是特性的质和量的问题。

代表性的就是美国的人格学家戈登·欧尔波特的理论、美国心理学家雷蒙·加提尔的理论、美国心理学

家艾塞卡克的理论等。困难之处就在于性格特征的项目数非常庞大；例如欧尔波特从字典中挑出关于性格的特性语就有一万七千九百个，占字典全语汇的百分之四点五。两种方法各有优劣，一般大多是由类型论演变到持性论。



"因为与对方不合"的心态和"虽然与对方不合"的心态

到底应该选择何种性格特征，雨果将人类的心理机能分为四类，可以当成是选择时的参考。

1.思考机能——逻辑、合理的判断、冷静的思考之后再决定。

2.感情机能——以好恶或是否能够满足为基准来判断。

3.感觉机能——依赖快或不快的感觉。

4.直觉机能——靠着综合的直觉来选择。

这四项当中，你认为自己是属于哪一型呢?

先前谈过，我们经常是一边选择一边生活。不论



是生意或日常生活、婚姻或就职等大事，一定要做出选择，要有所放弃才行。人生可以说是选择的累积。

因此，以何者为基准来做选择，就会表现出人的基本性格。

问题的（1）思考机能与（2）感情机能是判断事物的机能，称为合理的机能。此外，（3）感觉机能与（4）直觉机能则是直接掌握事物原型的机能，也可以称为“非合理的机能”。不论谁都具有这四种心理作用，会配合场合和对象分别使用最好的。

但是人总有拿手、不拿手之处，大多会选择适合自己的机能来使用，所以特定的机能比较发达，而其他的机能则在无意识当中被丢弃了。像逻辑思考型或非常懂得感受的感情型，还有以快感和触感等为第一考虑的感觉型，还有重视灵感的直觉型，就形成了四种型的人。雨果又将其附带外向的、内向的条件来加以组合。①外向的思考型、②内向的思考型、③外向的感情型、④内向的感情型、⑤外向的感觉型、⑥内向的感觉型、⑦外向的直觉型、⑧内向的直觉型——分为八种型。

在考虑自己与他人的关系时，一定要记住这些心理差距。一旦型不同，想法和意见就会不同，可能无法了解，这是理所当然的事情。

例如思考型的人，可能认为以好恶来进行判断的感情型是“单纯的人”，但是相反的，感情型的人可能认为思考型是爱讲道理，是属于非常冷淡型的人。

直觉型可能认为重视眼睛所看到的、接触到的一切的感觉型是“慢半拍的人”，而感觉型可能认为凭着灵感来决定一切的直觉型是“马马虎虎的人”。

出现感情纠纷或是双方无法沟通时，要牢记“这是理所当然的差距”，以这样的念头来对待对方，相信就不会使人际关系恶化了。



克雷奇马的性格分类，你的深层性格是什么？

在自己心中隐藏着意外的性格，对于与自己完全不同型的人心中的想法和行动基准，我们完全无法了解。

代表的性格类型论之一就是德国的精神病理学家、



心理学家克雷奇马的学说。借此即可以帮助你了解性格的基本差距，以及矫正人际关系认识的偏差。

克雷奇马将人类的体型分为瘦型、胖型、斗士型，分别发现了与“分裂气质”、“躁郁气质”、“执著气质”的相关度很高。这三种气质再加上称为“歇斯底里性格”、“神经性性格”的性格特征，总共有五型，已经成为目前的性格分类基础。

为各位说明各型的心理与特征。

1.分裂性性格

也称为内闭性性格，具有敏感和钝感两种非常极端复杂的性格。很难长时间集中精神在一件事物上，不感兴趣的事情根本不去学，会出错。而另外一方面，会出手去做很多的事情，扩展自己的知识范围，但是要加以表现时，又会采用第三者的表达方式，要持续一个话题时，立刻又会感到厌倦了，所以口头禅就是“这么说的话”、“换个话题”。

情绪很容易改变，共鸣能力较低，看起来很冷淡，但是对自己却过度冷静观察，容易陷入自我嫌恶的心

理，因此成为厌世的人。

2.躁郁性性格

富于社交性、开朗活泼，但另外一方面，活动时期与低调时期会相互造访的性格。

在情绪高昂的躁状态时，开朗、有元气，非常和善，令周边的人震惊。

但是，在进入忧郁的时期时，甚至讨厌见人，会窝在房间里好几天都不出门，形成鸵鸟状态。

这些显著的变化本人无法停止，也无法预测什么时候会回到躁的状态。

3.执著性性格

认真、执著、重秩序，但另一方面却是焦躁、容易激动的性格。一旦思考一件事物时，就要贯彻到底，一旦决定“要做到这个地步为止”，直到最后为止都会不断的努力，绝对不会掉以轻心。非常讨厌马马虎虎或是邋邋遢遢的。桌上和抽屉中井然有序，重要的东西一定会存档。

重义理、遵守约定、诚实、具有责任感的人，值



得信赖，可是说话却不具有融通性，口头禅也带有执著性，会说“所以”、“我已经说过好几次了”。平常非常温驯，一旦生气时，以往的忍耐和自我牺牲整个爆发出来，会形成无法控制的兴奋状态，而且愤怒会一直持续很久，在这一方面也具有执著性。

4.歇斯底里性性格

这种性格也可以称为表现性性格，任性、好强、嫉妒心重、情绪容易改变的性格。

拼命要表现自己，以自己为中心，得到许多人的注意和赞赏时就会很高兴，被忽略时就会无法忍受，会故意做出一些夸张的动作，或不断诉说一些梦想，不光是骄傲的话，连自己过去辛苦的经历，甚至掺杂着谎言都会说出来，这是他的拿手绝活。

对于对自己不关心的或是好像会看穿自己本性的人，会强烈抱持警戒心和恐惧感，背后会说这个人的坏话。另外也会注意自己的服装和态度，随时接受别人的评价，有时虽然会受到过大评价，但只是最初而已，立刻就会被别人看穿了，会不断地换朋友。

5.神经质性性格

也称为过敏性性格，会因为小事而烦恼，很在意他人的想法。

对自己有过小评价的倾向，遭遇一点失败就会担心“是不是自己不对”，很在意他人的眼光，反过来说，也有很强烈的自我表现欲，在意别人对自己的评价，即使别人没有说什么，也会不停辩解，拥有自责的念头，会陷入不安的状态中。

因此，欠缺实行力，会发一些“牢骚”或是“反应迟钝”，光是想到展现行动可能会造成他人的不愉快，就会觉得好疲累，结果往往只好缩回自己的壳中。

为了了解以上的形态，先前所谈及的“这种形态不可能达到百分之百”的想法很重要，因为人各种形态都会复合在一起，会因时因地表现出某种形态，因此，必须要采取“基本上是属于执著性质，但是有时会出现躁郁性质”的想法较好。





自我满足

——只要表现得像你自己就够了！



自己的性格是何时形成的呢？

有人说性格是遗传造成的或是环境造成的，从古至今不断地讨论这个问题。以德国为主的欧洲，认为“血浓于水”，所以认为遗传形成了大半的性格，而美国则认为“后天的环境更重要”，不管是谁出生时都是属于白纸状态，性格是后天形成的，提倡环境说。

遗传和环境——你认为到底是何者造成的呢？

性格的形成是否与遗传有关，调查的方法之一就是“家族系统研究法”。一个家族系统到底会出现同样性

格或才能的频度有多高，对于这个问题反复调查。

经常引用的就是美国的卡里卡克家的事情。

卡里卡克和两位女性生的孩子，大约一百五十年内各自确认有四百八十人和四百九十六人，调查的结果，前者的系列子孙将近三成都是犯罪者或是精神病者，而后者系列则没有发现一人，而且有很多是医师、律师、法官，或是实业家。

一并引出的就是所谓天才一家的家族系统的例子。五代当中出现十三名作曲家的巴赫一族，还有画家或学者等同一系列出现几名天才的例子也有。但是，不管是哪一种说法，都只举了一个例子，不符合所有的人类。不过，在欧洲和美国为什么说法不同呢？只要比较历史就会知道原因了。例如，美国将人格称为“PERSONALITY”，这是来自拉丁文的“假面具”这个字。希腊剧经常使用的假面具意味着“外表”、“在人生中扮演的角色”、“人类的性质”、“人类的区别与尊严”，也就是说人类的行动（性格）会配合经验或环境而戴上不同的面具，拿掉面具后，所有的人类都是



同质的，这就是美国的想法。

而在德国（欧洲）则使用“CHARACTER”这个字，在希腊文中是“描绘、盖章所使用的道具，或是由此制造出来的印章、印象”，意味着“不变”。也就是说，性格是与生俱来的。

在欧洲，祖先的家族系统可以追溯到一百代以上，所以具有重视血统、血脉、素质等的倾向，所以提倡遗传重视说。

而关于这一点，美国历史尚浅，与其说重视血脉还不如说今后的精神是摆在如何与环境或其他民族作战、能够开拓自己的土地上，所以重视环境和经验，理由就在于此。

日本也有悠久的历史，但是因为外敌的侵略和环境的激变较少，所以会吸取他国的想法，而产生了独特的思路，形成了“环境与遗传相互发挥作用形成性格”的说法。

总之，自己（性格）的完成不光是因为环境或是遗传来决定的。

 一旦用他人的价值观来决定自己时

曾经在几年前有一个电视剧，内容是描述丈夫成为家庭主夫，而妻子出外工作。现在女性主管屡见不鲜，但在很多范围却仍然留有男女差别。女性职员在有些企业中只被评价为“职场之花”，所以还是拥有一种根深蒂固的价值观念，认为“男主外、女主内”。但是现在不论男女，如果穿着同样的服装，以同样的方式来说话，则男女的境界线将会愈来愈模糊了。

原本什么叫做像男、像女呢?

德国心理学家亚培尔巴哈举出像男人的性格与像女人的性格特征如下：

1.男性的性格——理性重于感情。不在意他人的想法、独立决断、不在乎流行，不主观，会客观地观察人、事物。

2.女性的性格——感情重于理性。会以直觉来观察事物，会因他人的建议等做出决定，对流行很敏感，很了解他人的心情。



但是，仔细看看，不管哪一项目，都与本质的性别无关。例如有很多男性对流行很敏感，此外，也有很多女性对于他人的心情非常钝感。

德国心理学家怀宁加则认为除了肉体的、生理的构造以外，男女都拥有双方的性格，只是依何者较多、何者较少来决定像男人或像女人，而提出了“性的索引法则”。

美国的人类文化学家马格雷特·米德调查了新几内亚的三个种族，分析文化对性格造成的影响。

根据报告显示，阿拉培休族不论男女都很亲切，没有强烈的自我主张、充满情爱；门德哥莫尔族自我主张强烈，粗野、具有攻击性；强布里族男性小心翼翼、警戒心强、喜欢听谣言、爱打扮，而女性则不喜欢装饰，出外捕鱼维持一家的生活。

如果按照我们的文化来思考的话，那么，阿拉培休族是女性的、门德哥莫尔族是男性的，而强布里族则是男女完全相反的表现。但事实上这只不过是三种族，按照各自的文化生活而已！

法国女性作家西蒙波娃认为“女人不是天生为女人，而是后天环境造成的。”也就是说，男女所具有的特质、能力、责任感并不是与生俱来的，而是基于社会、传统、传承的文化形态，形成一个男人该做什么、女人该做什么的期待而形成的。

性不光是生物的要因，与环境的要因也有密切的关系。关于社会、心理、行动方面的性，心理学称为“性差别”，借此与生物学的性互相区分。

总之，若将人类的心理继续挖掘下去，就会发现原本看似已经很清楚的男女的差别，事实上却非常暧昧不清。太执著于此，就会迷失最重要的“自己”。

已经叙述了了解人类心理真心的各种技术、想法和对应法，但是我认为要完成自己的人类像，必须要拥有宽大的度量来接受原来的自己与他人。

［Ｇｅｎｅｒａｌ Ｉｎｆｏｒｍａｔｉｏｎ］
书名＝心理医生不传之秘的观人术
作者＝麦加主编
页数＝２７５
ＳＳ号＝１３３７４７４９
ＤＸ号＝
出版日期＝２０１３．０６
出版社＝百花洲文艺出版社

心理医生不传之秘的观人术

XINLI YISHENG BUCHUANZHIMI DE GUANRENSHU



你了解对手吗?

你了解自己吗?

你知道人的行为举止、喜好、说话方式和相貌,

都能够让我们深入了解自已或他人的性格吗?

这就是台湾心理学大师的不传之秘——观人术!

上架建议:心理 · 畅销


ISBN 978-7-5500-0538-9

9 787550 005389

定价:25.00元